

IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

MAGAZIN FÜR IMMOBILIENPROFIS

2·17

20
**FACILITY
MANAGEMENT**
Eine Disziplin
kämpft mit
ihrer Zukunft

26
ANLAGE
Vermieten
statt sparen

32
LIFESTYLE
Mit Weltklasse-
Architektur
aus der Krise

08

DIE WUNDER WUZZIS

Proptechs: Wie Start-ups die komplette
Immobilienbranche verändern wollen.

WIR LEBEN BEWERTUNG.

EHL Immobilien Bewertung GmbH

www.ehl.at

Wir leben
Immobilien.



LEBENS(T)RÄUME + Mietappartements mit Mehrwert



Kontaktpersonen: A. Lechner, P. Derganz & S. Pösch



Püchlgasse 1A-1D, 1190 Wien

Appartements von 92 bis 100 m², 3-4 Zimmer mit Terrasse oder Balkon/Loggia
Outdoor-Pool, Wellness- und Fitnessbereich, Concierge-Service in der Anlage
Miete: ab € 1.467; BK: ab € 220; HK: ab € 58 (inkl. USt.); *Möblierungsvorschlag*



Hohenstaufengasse 7, 1010 Wien

1 DG-Appartement 166 m², 3 Zi. mit Galerie und 34 m² Terrasse,
Alarmanlage, Markenküche, Fußbodenheizung, offener Kamin
Miete: € 3.085; BK: € 293; HK: € 80 (inkl. USt.); *Möblierungsvorschlag*

Mariahilfer Straße 97, 1060 Wien

2 Appartements 155 und 172 m², 3-4 Zimmer mit Balkon
oder Terrasse, Blick in den begrünten Innenhof
Miete: ab € 2.377; BK: ab € 248; HK: ab € 156 (inkl. USt.)



INHALT

Fakten <

Markt. Die Investments in europäische Immobilien boomen. Die Wirtschaftsprognosen sind so lala.



Existenziell <

FM. Das Facility Management kämpft mit sich selbst – und mit Nachwuchsproblemen.

Geld <

Kapitalanlage. Betongold geht immer – Ideen, wie man vom Immo-Boom profitiert.

INNOVATIONSFORUM <

Stinklangweilig? Gar nicht! Die Bau- und Immobilienbranche ist super-innovativ, zig Beispiele dafür hier.



04 > Kurz und gut Überblick. Warum Bier gut für die Betriebskosten ist.

08 > WUNDERWUZZIS

Coverstory. Wie die Familie Kirsch kern das Digitale lieben lernte.



22 > EXPERTENFORUM

Tipps, Einblicke und Hintergrundwissen von den führenden Profis der Branche.



32 > Hurra, die Krise!

Spanien. Wie ein irischer Milliardär den Tiefpunkt nutzte und ein vorbildliches Resort aufbaute.

Heimo Rollett, Chefredakteur



GEKÜNSTELTE INTELLIGENZ

Was gab es nicht für Versprechen, dass man bei der Immobiliensuche mit ganz neuen Algorithmen endlich die genaue Adresse im Inserat stehen hat – dank künstlicher Intelligenz soll das funktionieren. Hat es aber nicht. Alle Portale, die angetreten waren, um endlich eine funktionierende Suche auf dem Stadtplan abzubilden, scheiterten. Oder: Amazon schlug mir als lebenslangem Nichtraucher vor Kurzem ein Nikotin-Entwöhnungsbuch vor. Und ich bekomme den Banner eines Hotels, in dem ich eben ein Zimmer gebucht habe, ein halbes Jahr lang auf diversen Internetseiten eingeblendet. Soll ich noch ein paar Zimmer dazunehmen, vorsichtshalber, oder was?

Wenn das die künstliche Intelligenz ist, dann hält sich meine Angst in Grenzen. Ich bin wohl davon überzeugt, dass die Digitalisierung netto weit mehr Jobs auffressen als schaffen wird.

Für querdenkende Köpfe hingegen wird es viel zu tun geben. Beispiel: Jeder Immobilienvermittler arbeitet heutzutage mit einer Maklersoftware, und die inkludiert ein CRM (Customer Relationship Management). Bloß keiner verwendet es. Denn da müsste man sich mal überlegen, was man damit eigentlich macht? Schenke ich meinem Kunden eine Flasche Wein zum Geburtstag? Oder melde ich mich, wenn die Kinder ins Studienalter kommen – vielleicht brauchen sie ja dann eine eigene Wohnung?

Mensch gegen Maschine? – klingt super, ist nur eine vertrottelte Frage. Es wird beides geben, komplementär. Und es wird die Gewinner geben: die Neugierigen, die Empathischen, die Kreativen. Alles Eigenschaften, die bei uns immer schon wenig mit „Intelligenz“ zu tun hatten.

**GESCHICHTEN
AUCH ONLINE NACHLESEN
www.immobiliens-wirtschaft.at**

Balkon oder Terrasse sind schon fast ein Muss auf der Wunschliste der Wohnungssuchenden. Immerhin: Fast drei Viertel der Österreicher verfügen über so einen Freiraum.

NEUES MATCHING-PORTAL

Raiffeisen Immobilien Vermittlung (RIV) hat im Mai eine Matching-Plattform eröffnet. Das ist eine Internet-Lösung zur Wohnungssuche, bei der sich Mieter für eine von ihnen favorisierte Wohnung bewerben können. Dazu legen sie ein Profil von sich an, dann wählt der potenzielle Vermieter aus allen Interessenten ein paar aus, es kommt zur realen Besichtigung und – schwupps – schon sind alle glücklich. Funktioniert ähnlich wie eine Partnervermittlung. Für Vermieter ist das kostenlos bzw. kommt die Premiumvariante (längere Laufzeit, Inserat auf mehreren Portalen und Bonitätsauskunft der Mieter) derzeit auf 49 Euro. Vom Mieter verlangt immonow 300 Euro – allerdings nur bei erfolgreicher Vermittlung. Matching-Portale sind in Deutschland im letzten Jahr in Mode gekommen – als Reaktion auf das dort eingeführte Bestellerprinzip. RIV kooperiert mit dem deutschen Start-up immomio.

www.immonow.at



Noch sind Immobilien für Betreutes Wohnen wie hier in Villach eine Nische. Das könnte sich jetzt langsam ändern.

Gusto auf Pflegeimmobilien

Endlich! Das Investoreninteresse an Pflegeimmobilien ist in den beiden vergangenen Jahren gestiegen. 2,7 Prozent des gesamten Investmentvolumens wurden im letzten Jahr in Österreich für diese Assetklasse ausgegeben, rechnete DBRE aus. Dies ist vor allem auf den Verkauf eines aus sieben Pflegeimmobilien bestehenden Portfolios in der Steiermark zurückzuführen, außerdem auf den Verkauf von zwei Seniorenresidenzen im südlichen Wiener Umland. Aufgrund der demografischen Entwicklung sowie der steigenden Ausgaben im Bereich der Pflegedienstleistungen kann von einem weiteren Anstieg des Investoreninteresses an Pflegeimmobilien in den kommenden Jahren ausgegangen werden.

Herr und Frau Österreicher wollen Internet!

Hätten Herr und Frau Österreicher freie Wahl und unbeschränkte finanzielle Möglichkeiten, würden sie in einem neu gebauten Haus wohnen wollen – in Eigentum, gemeinsam mit anderen Familienmitgliedern, mit großer Wohnfläche, in Ruhelage, am Land oder in der Randlage eines Ballungszentrums. Das wäre der Wunschtraum, wie eine repräsentative Befragung herausfand. IG Immobilien hat gemeinsam mit dem Markt- und Meinungsforschungsinstitut Marketagent bei Herrn und Frau Österreicher nachgefragt. Allzu unglücklich dürften diese nicht sein, denn mehr als die Hälfte der Befragten beabsichtigt, ihre aktuelle Wohnsituation auf Dauer beizubehalten. Die meisten verfügen derzeit über einen Balkon oder eine Terrasse (73,9 Prozent), über einen eigenen Park- oder Garagenplatz (71,9 Prozent) und über einen eigenen oder einen Gemeinschaftsgarten (60,4 Prozent) – allesamt Kriterien, die auf der Wohn-Wunschliste ganz oben stehen. Rund ein Drittel der Befragten hält einen Wohnortwechsel innerhalb der nächsten fünf Jahre für wahrscheinlich. Sie erwarten sich von der neuen Bleibe vor allem Internetzugang (82,1 Prozent), Balkon/Terrasse (71,2 Prozent), Lift bzw. Barrierefreiheit (knapp 40 Prozent) und den Einsatz alternativer Energiegewinnungsanlagen (35,4 Prozent).



BRAUEREI HEIZT WOHNUNGEN

Wenn sich komplett unterschiedliche Unternehmen zusammenschließen, kann was ganz schön Beachtliches dabei herauskommen. Bier, das Wohnungen heizt, zum Beispiel. Genauer gesagt: Die rund 800 Wohnungen sowie die Büros, Geschäftslokale und der Kindergarten im Grazer Brauquartier Puntigam werden mit Abwärme aus dem Gärprozess der Brauerei Puntigam versorgt. Ab Herbst 2017 werden die ersten Kunden mit „Brauwärme“ beliefert, im Endausbau wird die KELAG pro Jahr rund 3,8 Millionen Kilowattstunden aus der Brauerei an die Kunden im „Brauquartier Puntigam“ liefern. Prost!



**Für den Verkauf Ihrer Immobilie
verlassen wir gerne ausgetretene Pfade.**

Verkaufen Sie Ihre Immobilie schneller, zum optimalen Preis und sparen Sie dabei Zeit und Nerven! Mit über 30 Jahren Erfahrung bringen wir Immobilien-Käufer und -Verkäufer erfolgreich zusammen und kümmern uns um einen erfolgreichen Abschluss in Ihrem Sinne. Vertrauen Sie dem Marktführer und informieren Sie sich schon heute unter www.raiffeisen-immobilien.at

**Raiffeisen
Immobilien**



Europas Immobilien

Trump hin oder her, Brexit ebenso. Die Immobiliengeschäfte boomen nach wie vor, und selbst so manche Experten wundern sich, dass das so lange funktioniert. Denn die Renditen, also die Yields, rasseln seit 2008 Richtung null, wo sie nun angekommen sind. Wie geht's also weiter? Okay, das Investmentvolumen für europäische Gewerbeimmobilien ging zuletzt 2016 im Vergleich zum Rekordjahr 2015 um 10 Prozent auf rund 231 Milliarden Euro zurück, aber das juckt niemanden wirklich. Deutschland zum Beispiel funktioniert nach wie vor als Magnet für Immobilieninvestments. Genügend Kapital ist noch vorhanden, es hapert eher an tauglichen Objekten.



MOTOR DEUTSCHLAND

Deutschland meldet regelmäßig Rekorde bei Immobilieninvestitionen, selbst in Assetklassen wie Logistik, die zuvor noch ein Stiefkind waren. Und noch immer werden zu wenige (richtige) Wohnungen gebaut. Laut dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln müssten pro Jahr etwa 380.000 neue Behausungen gebaut werden, um den demografisch bedingten Bedarf zu decken. Rund 130.000 Wohnungen davon müssten in den 20 größten Städten entstehen, da die Menschen wegen der besseren Arbeitsplatzperspektiven dorthin ziehen würden. Es gibt also noch ordentlich Potenzial.

**-380.000
WOHNUNGEN**

WIE WIRD 2017 WERDEN?

Schaut gut aus. 40 Prozent der institutionellen Investoren wollen heuer mehr und nur 16 Prozent weniger als letztes Jahr in Immobilien investieren.

Quelle: CBRE

51% STAMMEN AUS DER EUROZONE

49% KOMMEN VON AUSSERHALB

WOHER KOMMT DAS GELD, DAS IN EUROPÄISCHE GEWERBEIMMOBILIEN INVESTIERT WIRD?

Im Vergleich zum Vorjahr (2015) stürzte der Anteil der amerikanischen Anleger letztes Jahr (2016) um 37 Prozent auf 26 Milliarden Euro ab.

Quelle: BNP Paribas Real Estate



Parkhäuser



Studentisches Wohnen



Hotels

WAS SIND DIE ALTERNATIVEN?

Am meisten wird in Büros investiert. Aber es gibt viel mehr Geld als Büroobjekte, also kommen neue Assetklassen auf, in die ganz groß investiert wird.



Kurzzeitmiete



Altersgerechtes Wohnen



Datenzentren

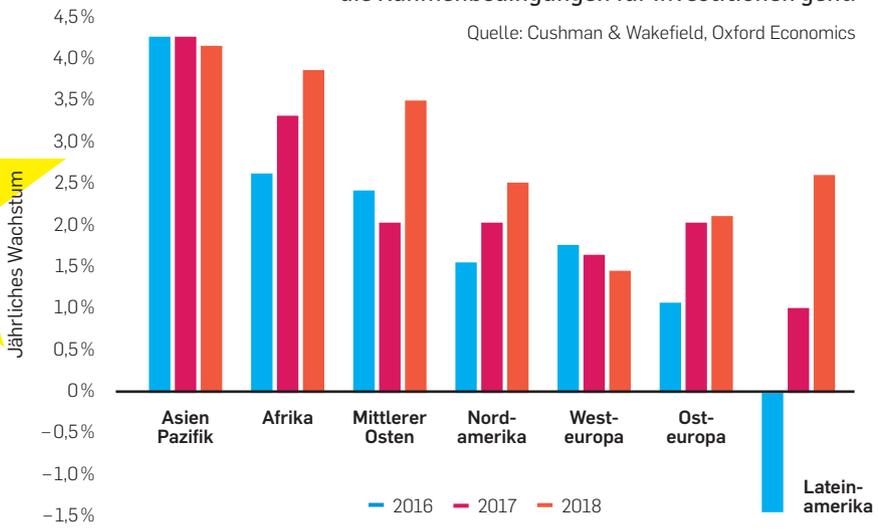


Lagerräume

WIE ENTWICKELT SICH DIE WIRTSCHAFT?

Westeuropa hat nicht unbedingt die besten Karten, wenn es um die Rahmenbedingungen für Investitionen geht.

Quelle: Cushman & Wakefield, Oxford Economics







GELEGENHEIT MACHT LIEBE

Von Immobilien-Apps und Proptechs wollte Familie Kirschkern nichts wissen. Dann bauten sie ihr Haus – und ganz versehentlich wurde die Zuneigung zu den digitalen Helferleins immer größer.

Familie Kirschkern mag's gern bio. Mutter Elene kocht bevorzugt mit Produkten aus der Umgebung, was den Kindern egal ist, denn Franziska isst sowieso nichts und Simon alles. Für Netflix und Uber sind die Kids noch zu klein, die Eltern haben mit solchen Neuerungen nicht viel am Hut. Wobei: Dass sie bei ihrem Immobilienabenteuer so viel digitale Unterstützung von diversen Apps bekommen haben, hat sie dann doch verwundert.

Dabei wollte die etwas exzentrische Familie erst gar nicht bauen, sondern mieten. Auf Immobilienportalen suchten sie nach einer geräumigen Wohnung am Stadtrand, möglichst beim Wald. Papa Konrad wurde dann auf diese Matching-Plattform im Internet aufmerksam. Dabei legen die Suchenden ein recht genaues Profil von sich an (inklusive Bonitätsnachweis) und geben ihren Immobilienwunsch ein. Passen die Kriterien zu einem Objekt, werden die Kirschkerns dem Vermieter vorgeschlagen, und dieser kann sich aus den besten Matches zehn potenzielle Mieter aussuchen und zur Besichtigung einladen. Die Maklergebühr hätten sich beide erspart – der Vermieter und die Kirschkerns, aber leider wurde daraus nichts, der Hauseigentümer bevorzugte sein Häuschen so einem spießigen Berater-Ehepaar zu vermieten.

>

MENSCH GEGEN MASCHINE?

MENSCH

- Netzwerke zum Eigentümer
- Makler für Kooperationen

1. OBJEKTAKQUISE

MASCHINE

- eigene Landing Page
- virtuelle Netzwerke wie Xing etc.
- Grundbuchdatenbanken
- eigene PropTechs wie www.immomarie.at
- Akquiseplattformen wie www.deutsche-immo-leads.de

MENSCH

- externe Bewerter
- interne Bewertungsabteilung
- Netzwerk: www.faircheck-immo.eu

PROPTECHS

greifen massiv in die Immobilienvermittlung ein. Makler, die ihre einzelnen Schritte der Vermarktung analysieren, können die neuen digitalen Helferleins aber ideal einsetzen, um effizienter zu werden – und auch neue menschliche Dienstleistungen etablieren sich.

3. EXPOSÉ

MASCHINE

- Informationsprovider wie www.lageprofi.at, www.checkmyplace.com oder www.immomapping.com
- Maklersoftware
- kostenlose Publishing Apps
- www.immomapping.com

MENSCH

- Staging Experten

5. STAGING

MASCHINE

- Online-Staging
- www.roomle.com

MENSCH

- Suchmakler; andere Makler für Ameta-Geschäfte

6. KONTAKT

MASCHINE

- Maklervergleichsportale
- Matching-Plattformen wie [faceyourbase](http://faceyourbase.com), [iwondo](http://iwondo.com) oder [immonow](http://immonow.com)

2. BEWERTUNG

MASCHINE

- www.immovaluation.com
- www.on-geo.de
- www.rs-software.at
- www.immonetzt.at

MENSCH

- Fotografen, Videospezialisten
- Studenten, Assistenten für Dateneingabe

4. INSERAT

MASCHINE

- Maklersoftware
- Marktplätze
- Info-Provider

MENSCH

- Rechtsanwältin, Notare
- Bausachverständige, Architekten, Baumeister

8. BERATUNG

MENSCH

- Kommunikationsagentur

7. BESICHTIGUNG

MASCHINE

- Zutrittssoftware, Codeschlösser
- Terminmanagement: zum Beispiel www.timum.de
- virtuelle Besichtigungen wie www.picmyplace.com oder www.ogulo.com
- Drohnenaufnahmen, zum Beispiel von [Skyability](http://Skyability.com)

9. AFTER SALES

MASCHINE

- Maklersoftware





>

Lösungen wie die Matching-Plattform, die mit Immobilien zu tun haben, nennen sich Proptechs, ein Mischwort aus Property (für Immobilien) und Technology. Sie decken mittlerweile sämtliche Bereiche des Lebenszyklus einer Immobilie ab, von der Planung über das Investment bis zur Vermarktung und dem Betrieb eines Objekts. Alleine in der Immobilienvermarktung gibt es Dutzende solcher Proptechs, die entweder ganze herkömmliche Immobilienplattformen und Makler ersetzen wollen oder einzelne Teile des Vermarktungsprozesses einer Immobilie besser, effizienter, billiger – anders – gestalten (siehe Seite 10).

Effizienzsteigerung schon Realität

In vielen Fällen schaffen die technologiebasierten Lösungen einen richtig sinnvollen Nutzen. 72 Prozent der Immobilienunternehmen glauben, dass dadurch heute schon wichtige Effizienzsteigerungen erzielt werden (siehe Grafik Seite 12). Für Verbraucher werden plötzlich neue Dimensionen eröffnet – etwa als Familie Kirschkern sich die Pläne des Architekten, der ihr Traumhaus schließlich plante, eingescannt hat und mit einem Tool namens Roomle an einem Abend die Immobilie

OFT HANDELT ES SICH UM KLEINE START-UPS, DIE EINE IDEE ANREISSEN, SIE ANZUENTWICKELN UND DANN MÖGLICHST VIEL WIRBEL DARUM MACHEN, DAMIT SIE IHRE IDEE SCHNELL UND TEUER VERKAUFEN KÖNNEN.

in 3-D nachbaute, um sie versuchshalber mal einzurichten und dann virtuell durch sie durchzuspazieren. Das gab's früher gar nicht, und wenn, dann nur bei Spezialisten um sauviel Geld. Auch virtuelle Besichtigungen wie picmyplace bringen den Konsumenten etwas: nämlich, dass sie zuvor schon am Smartphone oder Computer die 360-Grad-hochauflösend fotografierte Wohnung anschauen können und ein Raumgefühl bekommen und daher wissen, ob sich eine echte Besichtigung lohnt. Für

den Eigentümer oder Makler bedeutet das, er hat weniger Besichtigungen, die sind dafür extrem vorqualifiziert.

Die Kirschkerne haben sich (nach zwei Jahren Suche und einem handfesten Streit über die Zukunft von sowieso allem) jedenfalls dazu entschieden, selbst zu bauen. Vermessen wurde ohnehin alles digital, der Beruf des Landvermessers hat sich ja auch dramatisch verändert in den letzten Dekaden. Dann die Bauphase. Um Gottes willen. Elene Kirschkern bekommt heute noch Reflux, wenn sie daran zurückdenkt. Hätte sie gewusst, was alles schiefgehen kann, sie wäre in der Stadtwohnung geblieben, Lärm hin oder her. Den Architekten wiederum stresste das gar nicht. Er hatte die Örtliche Bauaufsicht über und hat Planradar für sein Handy runtergeladen. Mit dieser App dokumentiert er jeden Mangel, macht ein Foto davon, verankert diesen im Online-Plan und weist die Aufgabe, den Mangel zu reparieren, dem entsprechenden Handwerker zu. That's it – alles dokumentiert und im Griff. Wird der Mangel behoben, kann der Handwerker davon ebenfalls wieder ein Foto hochladen und darf die Aufgabe online abhaken.

Klar, als Öko-Familie wollten die Kirschkerne nachhaltige Baustoffe einsetzen und lokale Betriebe engagieren. Weil Oma Kirschkern dann doch unlängst diese Welt verließ, war Geld weniger Thema. Aber die unüberschaubare Vielfalt an Anbietern machte die Eltern fertig (wobei Konrad schon beim Milchregal immer aufgeben will und jedes Mal zehn Minuten braucht, um den Sauerrahm zu finden).

Baustoffe miteinander vergleichen

Den Kirschkern hätte jedenfalls eine andere App helfen können, nicht nur Geld zu sparen, sondern ihre Aufträge lokal zu vergeben und die Baustoffe besser auszusuchen zu können. Der Architekt kannte das Portal yubau.com leider nicht, kein Wunder, das gibt es ja auch erst seit März 2017. „Innerhalb von drei Jahren soll es möglich sein, durch intelligente Vernetzung aller Beteiligten, ganze Bauvorhaben vergleichbar darzustellen und bei den einzelnen Planungs- und Änderungsschritten in Echtzeit zu wissen, wie sich die Kosten

>

>

verändern“, lautet die Vision der von zwei ehemaligen Strabag-Mitarbeitern entwickelten Plattform. Im ersten Schritt kann der – private oder gewerbliche – User auf jedem Endgerät seine gewünschten Produkte nach den Kriterien Preis, Verfügbarkeit und Region suchen und vergleichen. Aktuell klappt das für Baustoffe, Werkzeuge und Maschinen.

Apropos Geld. Um den Proptech-Trend zu verstehen, muss man den Mechanismus dahinter beleuchten. Oft handelt es sich um kleine Start-ups, die eine Idee anreißen, sie anentwickeln und dann möglichst viel Wirbel darum machen, damit sie ihre Idee schnell und teuer verkaufen können. So träumen zumindest manche Junge ihren Start-up-Traum. Hier ist zu unterscheiden, ob das Jungunternehmen mit eigenen Mitteln gestartet ist und eine tatsächlich sinnvolle Idee verwirklichen will oder ob sie nur gut im wortschatzreichen Bullshit-Bingo der Start-up-Szene ist und damit Kasse machen will.

Jedenfalls ist das Investoreninteresse an solchen Immo-Tech-Unternehmungen in den letzten Jahren dramatisch gestiegen. Unterm Strich bleiben dann aber doch viele großartige Ideen. Wahrscheinlich würde auch diese Lösung aus Deutschland bei der Öko-Familie Anklang finden: Share & Charge ist ein System für die E-Mobilität, bei dem man seine eigene Ladestation – zum Beispiel vor dem Haus – mittels Software mit anderen teilen kann, also den selbst eingespeisten Strom anderen zum Tanken gibt. Dafür bekommt man ein Guthaben, mit dem man selbst wiederum sein Elektrogefährt bei anderen Tankstellen aufladen kann, oder man bekommt den Betrag einfach aufs Konto gutgeschrieben.

Bulgur und Spotify

Wie auch immer, die Anwendungsmöglichkeiten von Proptechs werden immer breiter und intelligenter. So erfunden die Familie Kirschkern auch ist, so real sind diese technologiebasierten Lösungen. Fast wöchentlich kommen neue dazu. Was den Kirschkerns egal sein kann. Sie sitzen auf der Veranda ihres neuen Hauses, essen einen Bulgurauflauf und hören gemeinsam Musik. Über Spotify. ■

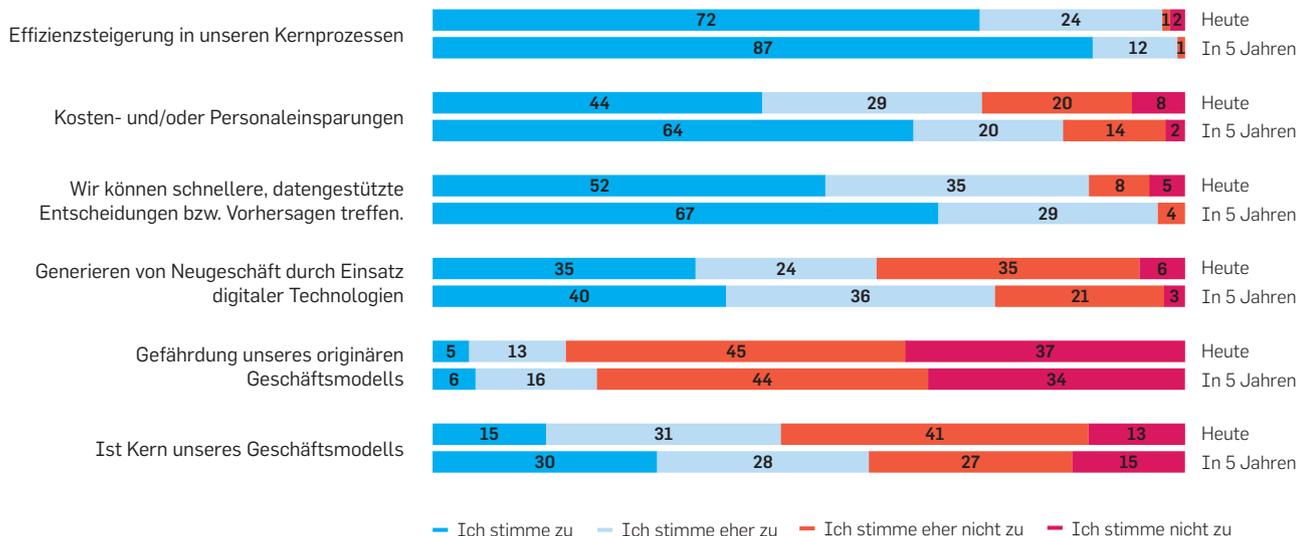
Eines der Start-ups, die mit der Crowd arbeiten wollen – die Gründer: Patrick Hollinsky, Philipp Hain und Philipp Gröfler

Immobilienwirtschaftliche Unternehmen

Welche Auswirkungen hat der Einsatz digitaler Technologien für Ihr Unternehmen?

Quelle: EY & ZIA

Angaben in Prozent



REVAL

INVESTMENTS DURCH DIE CROWD

Die Idee

REVAL nutzt Lending-Based Crowdfunding speziell für Immobilienprojekte und bietet neben Crowdfunding über seine strategischen Partner und Miteigentümer ViennaEstate Immobilien AG und Kerbler Holding GmbH auch andere Formen von Immobilieninvestitionen an (Vorsorgewohnungen, Anleihen und weitere Beteiligungsformen).

Seit wann gibt es das Produkt?

Die Plattform gibt es in ihrer heutigen Funktionalität seit Ende 2015.

In welcher Phase befindet es sich?

Derzeit ist es das Ziel, schnell einen Trackrecord aufzubauen und sich einen Namen in der alternativen Immobilienfinanzierung, 2017 speziell in Österreich, zu machen.

Wer ist die Zielgruppe?

Als Vermittler haben wir einerseits eine B2B-Zielgruppe (Emittenten, also professionelle Bauträger) und eine B2C-Zielgruppe (die Crowd bzw. die Kleinanleger).

Woher kommt das Geld?

Wir haben im November 2016 unsere erste Finanzierungsrunde mit der Kerbler Holding (5 Prozent) und ViennaEstate Immobilien AG (30 Prozent) abgeschlossen. Dies dient uns nicht nur als Türöffner, sondern verschafft uns auch ein tolles Markt-Know-how und Immobilienwissen.

reval.co.at



DIE MUTIGEN

ADEQAT

MATCHING-TOOL FÜR INVESTMENTS

Die Idee

ADEQAT übersetzt den Transaktionsprozess von Immobilien ins Digitale. Zu diesem Zweck wurden zwei Produkte entwickelt – eines für den Abgeber und eines für den Investor. Mit dem webbasierten Investorenportal ADEQAT können Kunden ihre Investmentstrategie in Form von Suchprofilen definieren und erhalten dabei in Echtzeit eine maßgeschneiderte Analyse der Marktnachfrage im gesuchten Bereich. Zugang zum jeweils persönlichen Investmentbereich haben aktuell rund 450 ausgewählte Investoren, die ein Nachfragevolumen von über 18 Milliarden Euro vertreten. Mit der zweiten Dienstleistung namens SOUNDING werden die Abgeber angesprochen. Hier können Projekte anonymisiert den infrage kommenden Portalinvestoren vorgestellt werden, die dann auch gleich ein unverbindliches Preissignal dazu senden können. So ist es möglich, den optimalen Vermarktungspreis auf Basis einer repräsentativen Marktmeinung zu bilden und gleichzeitig den Kreis attraktiver Interessenten für den integrativen Verkaufsprozess einzuzugrenzen. Investoren wiederum haben vorab Zugang zu einer Immobilie, die sich noch nicht offiziell am Markt befindet. Dabei werden die Identität der Immobilie und die der Investoren wechselseitig erst zu Beginn des tatsächlichen Verkaufsprozesses genannt.

Seit wann gibt es die Software?

Der Prozess der Digitalisierung begann bereits 2015, die beiden Produkte basieren darauf und wurden im April 2017 gelauncht.

In welcher Phase befindet sich die Idee?

An der Weiterentwicklung beider Tools wird bereits gearbeitet.

Wer ist die Zielgruppe?

Das ADEQAT-Portal spricht Investorengruppen wie Private, Stiftungen sowie institutionelle Anleger, aber auch Bauträger und Projektentwickler quer über alle Assetklassen an. ADEQAT SOUNDING wird derzeit für die Assetklassen Wohnen und Gewerbe im Raum Wien angeboten und ist ein klares Abgeberprodukt für Projekte ab rund 1,5 Millionen Euro.

Arbeiten Sie mit Eigenkapital oder haben Sie schon Finanzierungsrunden hinter sich?

Alle Entwicklungen wurden komplett mit Eigenkapital finanziert.

www.adeqat.com



Bauen einen geschützten Bereich für Investments auf: Karl Derfler, Franz Helbrich und Herbert Logar

DROOMS

MATCHING-TOOL FÜR INVESTMENTS

Die Idee

Bevor eine Gewerbeimmobilie um etliche Millionen Euro ver- oder gekauft wird, muss diese natürlich intensiv geprüft werden. Dieser Vorgang nennt sich Due Dilligence. Logisch, dass dafür Unmengen an Informationen über das Gebäude nötig sind. Sie werden in einem Datenraum gesammelt und den infrage kommenden Käufern zur Verfügung gestellt. Die Gründer von Drooms haben in ihrer beruflichen Laufbahn selber etliche Due Dilligences begleitet. Damals wurde die Prüfung der Dokumente physisch durchgeführt – meist verbrachten Anwälte und Berater die Tage in Kellerräumen voller Akten. Im digitalen Datenraum geht alles flotter. Neben solchen virtuellen Datenräumen fürs Transaktionsgeschäft hält Drooms mit vielen Großkunden Vereinbarungen für Permanentdatenräume für die Pflege und Aktualisierung ihrer Portfolios.

Seit wann gibt es das Produkt?

Drooms wurde 2001 von Legal- und M&A-Spezialisten gegründet und wird von den beiden Inhabern Jan Hoffmeister und Alexandre Grellier geführt. Die Muttergesellschaft sitzt in Zug in der Schweiz, der deutsche Hauptsitz ist in Frankfurt/Main. Zudem gibt es Standorte in München, London, Paris, Amsterdam, Wien, Madrid und Mailand.

In welcher Phase befindet sich Drooms?

Der Markt der Datenräume ist aktuell im Umbruch. Nach zweijähriger Entwicklung wurde die neue Version Drooms NXG auf den Markt gebracht, sie ermöglicht automatisierte Prozesse innerhalb des Datenraums, erstmalig kommt künstliche Intelligenz zum Einsatz. Unter anderem sind die Algorithmen des neuen Produkts in der Lage, selbstständig die Inhalte eines Datenraums zu analysieren und die relevanten Informationen für die Bewertung durch den Nutzer herauszufiltern, was für den Markt eine Umwälzung und Vereinfachung bestehender Prozesse bedeutet.

Wer ist die Zielgruppe?

Drooms ist B2B und besonders auf ein paar Bereiche spezialisiert – unter anderem auf Immobilientransaktionen. Zum Kundenstamm gehören weltweit führende Immobilienunternehmen, Berater, Kanzleien und Konzerne wie die METRO GROUP, Evonik, Morgan Stanley, JLL, JP Morgan, CBRE, REWE oder die UBS.

Arbeiten Sie mit Eigenkapital oder haben Sie schon Finanzierungsrunden hinter sich?

Um die Kapitalbasis zu stärken und die Internationalisierung voranzutreiben, begab sich Drooms 2011 auf die Suche nach einem langfristigen Investor. Einen Partner auf Augenhöhe fand man mit der J.F. Müller & Sohn AG.

www.drooms.de



STORE.ME

LAGERLÖSUNGEN ZUM MIETEN

Die Idee

Store.me bringt die Selfstorage-Branche in das Zeitalter der Digitalisierung. Auf der größten deutschsprachigen Lagerplatzbörse können derzeit über 380.000 Quadratmeter an Stauräumen wie Kellerabteile, Garagen, aber auch Lagerhallen vermietet bzw. angemietet werden. Darüber hinaus vermietet das heimische Start-up auch Storeboxen – also Lagerabteile zwischen 1 und 15 Quadratmetern. Der Buchungsprozess für die Boxen wie auch das Zutrittssystem sind komplett digitalisiert und können über die Website und Apps abgewickelt werden. Luftfeuchtigkeit und Temperatur können jederzeit und von überall abgefragt werden. Die Strategie sieht ein Angebot an etlichen kleinteiligen Storeboxen in ganz Wien bzw. Österreich vor. Zusätzlich zu den Lagerdienstleistungen werden auch Versicherung und Transport bzw. Umzüge angeboten. Für letzteres Service wurde von store.me der weltweit erste Umzugs-Chatbot entwickelt.

Seit wann gibt es store.me?

Die Lagerplatzbörse store.me ging im Jänner 2016 an den Start. Der erste Storebox-Standort wurde im Jänner 2017 gelauncht. Seitdem wird jeden Monat ein weiterer Standort eröffnet.

In welcher Phase befindet sich das Unternehmen?

In der Wachstums- bzw. Skalierungsphase. Der Proof of Concept wurde erreicht und die Expansion und Marktdurchdringung werden weiter vorangetrieben. Das Team ist auf über 10 Köpfe angewachsen.

Wer ist die Zielgruppe?

Vornehmlich Privatpersonen und EPU/KMU, die in ihrer direkten Nähe ein Lager suchen. In Kooperation mit Immobilienentwicklern bzw. Eigentümern ermöglichen unsere standardisierten Storeboxen eine Monetarisierung von leer stehenden Geschäftsflächen in B- und C-Lagen.

Arbeiten Sie mit Eigenkapital oder haben Sie schon Finanzierungsrunden hinter sich?

Anfänglich wurde mit dem Eigenkapital der drei Gründer gearbeitet. Für die weitere Skalierung wurden neben dem Business Angel Johann Hansmann auch Investoren wie die Schweizer Martin Global AG sowie Markus Ertler, Gründer der Plattform immobilien.net, an Bord geholt.

www.store.me



Alexandre Grellier und Jan Hoffmeister, Geschäftsführer Drooms, kennen noch Kellerabteile als Datenräume.



Die Geschäftsführer von store.me: Christoph Sandraschitz, Johannes Braith und Ferdinand Dietrich – Stauraum soll geteilt werden.

IMMOMARIE

DAS CHARMANTE AKQUISE-TOOL

Die Idee

Mit der Immomarie wollte die 3SI Gruppe ihre Akquiseaktivitäten verstärken und das althergebrachte Suchinserat in ein neues, frisches Outfit packen. Das scheint gelungen. Im Wettbewerb um die Aufmerksamkeit von Immobilienverkäufern ist die Immomarie weit vorne. Dass hinter der Immomarie nicht nur eine neue Internetplattform, sondern mit dem traditionsreichen Familienunternehmen 3SI Immogruppe (der Familie Schmidt) ein gestandenes Unternehmen steht, ist wichtiger Erfolgsaspekt.

Seit wann gibt es das Produkt?

Im September 2016 wurde gestartet.

In welcher Phase befindet sich das Proptech?

Die Plattform ist in ihren Basisfunktionen fertig, derzeit wird daran gearbeitet, den Usern auch inhaltlichen Zusatznutzen rund um das Thema Immobilie zu bieten. Das beinhaltet Fachbeiträge und in Kürze auch echte Tools, die den Usern schnell und problemlos wichtige Fragen für ihren bevorstehenden Immobilienverkauf beantworten.

Wer ist die Zielgruppe?

Private Immobilien-eigentümer

Wer hat das bezahlt – Eigenkapital oder gab es schon Finanzierungsrunden?

Immomarie arbeitet ausschließlich mit Eigenkapital der 3SI Immogruppe.

www.immomarie.at

Markus Steinböck von der 3SI Immogruppe: Immomarie ist ein aufgepepptes Suchinserat.

IMMOSUCHMASCHINE

METASUCHE ALS VEREINFACHUNG

Die Idee

Wesentliche Vereinfachung und Zeitersparnis bei der Immobiliensuche, indem Inserate diverser Immobilienportale und Kleinanzeigenseiten aggregiert und gemeinsam durchsuchbar gemacht werden.

Seit wann gibt es die Software?

Seit April 2010 in Österreich, seit April 2015 in Deutschland.

In welcher Phase befindet sich das Unternehmen?

Das Produkt wurde über die Jahre mehrmals optimiert und zuletzt Ende 2016 einem Relaunch unterzogen. Markt: In Österreich gute Nummer 2 bei den Suchmaschinen (450.000 Visits pro Monat), in Deutschland noch ausbaubar (210.000 Visits pro Monat).



Gernot Singer gründete die Metasuchplattform Immosuchmaschine als Pionier.

Wer ist die Zielgruppe?

Immosuchmaschine wird größtenteils von privaten Nutzern verwendet, gewerbliche User nutzen es aber auch für Vergleichs- und Recherchezwecke.

Arbeiten Sie mit Eigenkapital oder haben Sie schon Finanzierungsrunden hinter sich?

Seit Beginn 100 Prozent Eigenkapital.

www.immosuchmaschine.at

Büro & Lager
im Süden Wiens

JETZT besichtigen!
Tel. 02236 4020-2485

- Variable **Mieteinheiten**
Büro & Lagerflächen
- Eigene **Autobahnabfahrt**
A2/I/IZ NO-Süd
- 70 TOP-Unternehmen**
als Nachbarn
- Gratis-Parkplätze**
direkt vor Ihrer Tür

WALTER BUSINESS-PARK
Ihr Firmenstandort zum Wohlfühlen

AT-2355 Wiener Neudorf • Tel.: 02236 4020-0 • www.walter-business-park.com



MCKMAKLER

ONLINE-OFFLINE-HYBRID

Die Idee

McMakler bietet alle Maklerdienstleistungen für Miet- und Kaufimmobilien für Geschäfts- und Privatkunden aus einer Hand. Als einziger Hybrid-Makler in Deutschland und Europa verbindet das Unternehmen modernste Vermarktungs- und Kommunikationstechnologie mit der persönlichen Betreuung der Kunden vor Ort durch ein eigenes Maklernetzwerk. Für Immobilienverkäufer sind die Dienstleistungen von McMakler zu 100 Prozent kostenfrei, in der Vermietung werden günstige Pauschalpreise ab 498 Euro angeboten.

Seit wann gibt es die Dienstleistung?

McMakler wurde 2015 gegründet. Mit der Einführung des Bestellerprinzips in Deutschland wurde offensichtlich, dass es eine Branche gab, in der bis dahin wenig auf das Preis-Leistungs-Verhältnis geachtet werden musste, da die Makler-Courtage direkt an den Mieter weitergereicht wurden. Das hat sich schlagartig geändert.

In welcher Phase befindet sich McMakler?

McMakler ist der schnellstwachsende Immobilienmakler Deutschlands. In den letzten zwölf Monaten hat das Unternehmen mit Hauptsitz Berlin Objekte mit einem Gesamtvolumen von über 50 Millionen Euro vermittelt. Das Unternehmen beschäftigt 200 Mitarbeiter, davon 100 eigene Makler an über 50 Standorten. Innerhalb von nur zwei Jahren seit Gründung können bereits über zwei Drittel aller Städte und Landkreise in Deutschland direkt von McMakler betreut werden. Das Unternehmen zielt auf eine vollumfassende Abdeckung in Deutschland noch in diesem Jahr. Obwohl McMakler später in den Markt gestartet ist als viele andere junge PropTechs, hat sich McMakler aufgrund seines Angebots durchgesetzt. Der Markt hat sich im letzten Jahr stark konsolidiert. McMakler orientiert sich inzwischen eher an den großen, traditionellen Immobilienmaklern. Die Expansion nach Österreich ist eine realistische Option, die McMakler aktuell genau prüft.

Wer ist die Zielgruppe?

Alle, die eine Immobilie reibungslos, effizient und zu guten Konditionen verkaufen, kaufen, vermieten oder mieten möchten. McMakler arbeitet für Privat- und Geschäftskunden, zum Beispiel für Immobilienverwaltungen.

Wer hat das bezahlt – Eigenkapital oder gab es schon Finanzierungsrunden?

McMakler ist auf einem starken Wachstumskurs. Für den weiteren Ausbau der Standorte in Deutschland, für die Weiterentwicklung der Technologie und zur Steigerung des Markenaufbaus haben sich die Geschäftsführer und die Investoren auf eine neue, strategisch ausgerichtete Finanzierungsrunde verständigt. Mit über 16 Millionen Euro handelt es sich um die größte Finanzierungsrunde für ein junges Unternehmen der Immobilienbranche seit Jahren.

www.mcmakler.de



Rollen den Maklermarkt auf: McMakler-Gründer und Geschäftsführer Lukas Pieczonka und Hanno Heintzenberg



Das Gründungsteam der effizienten Applikation: Domagoj Dolinsek, Constantin Köck, Sander van de Rijdt, Clemens Hammerl und Ibrahim Imam

PLANRADAR

SIMPLE BAUDOKUMENTATION UND MÄNGELMANAGEMENT

Die Idee

Jedes Bau- oder Immobilienprojekt weist mindestens ein bis zwei Baumängel pro 10 Quadratmeter Fläche auf, viele deutlich mehr. PlanRadar ist eine einfach anzuwendende Lösung zur Baudokumentation und für das Mängelmanagement. Sie sorgt für eine deutliche Effizienzsteigerung (bis zu 7 Arbeitsstunden Zeitersparnis pro Woche) und wird bereits von über 800 Kunden weltweit benutzt. Die meisten Unternehmen setzen PlanRadar als Tool ein, um zum Beispiel Mängel, Aufgaben oder offene Leistungen auf der Baustelle oder im Betrieb mit dem Smartphone bzw. Tablet zu fotografieren, eine Sprachnotiz hinzuzufügen und sie einer Person oder Firma inklusive einer Deadline zur Erledigung zuzuweisen und zentral zu speichern. Der Lieferant – beispielsweise ein Installateur – erledigt die Aufgabe und kann das ebenfalls in PlanRadar festhalten, dokumentieren und auf diese Weise direkt mit dem Auftraggeber kommunizieren. Auf PlanRadar kann von allen Geräten (Smartphone, Tablet oder Standrechner) und mit allen Betriebssystemen zugegriffen werden.

Seit wann gibt es das Produkt?

Die Vermarktung des Produkts ist im Oktober 2014 gestartet.

In welcher Phase befinden Sie sich?

Seit dem Start vor nicht einmal drei Jahren registrieren sich täglich neue Kunden aus der ganzen Welt für die Applikation, im Mai 2017 konnten bereits über 800 Kunden aus 17 verschiedenen Ländern verbucht werden. Ursprünglich wurde die Software für das rasche und transparente Mängelmanagement entwickelt, viele Kunden verwenden die Applikation heute aber schon im gesamten Lebenszyklus einer Immobilie, von der Planung über die Ausführung bis zum Facility Management sowie für das komplette Task- und Projektmanagement – deswegen wurde die Software jetzt auch in PlanRadar umbenannt. Überall, wo eine Planung stattfindet, kann auch PlanRadar eingesetzt werden.

Wer ist die Zielgruppe?

Die Anwendungsmöglichkeiten in der Bau- und Immobilienbranche sind vielfältig. Unternehmen jeder Größe – von Einzelkämpfern bis zu weltweiten Konzernen – setzen PlanRadar erfolgreich ein. Kunden sind beispielsweise Unternehmen wie PORR und STRABAG im Bereich Bau, ATP und ZFG als Planer und Architekten, ORTNER im Haustechnikbereich oder REWE International im Handel u. v. m.

Wer hat das bezahlt – Eigenkapital oder gab es schon Finanzierungsrunden?

Das Unternehmen wurde mit Eigenkapital und einer Förderung der AWS gestartet. Im Jahr 2017 wurde eine Finanzierungsrunde durchgeführt, um das weltweite Wachstum zu beschleunigen.

www.planradar.com

<p>WOHNEN AM BAUMGARTNER-CASINO-PARK 1140 WIEN</p>	<p>GRUNDSTÜCK 2380 PERCHTOLDSORF</p>	<p>PARKVILLEN AN DER AU 1230 WIEN</p>
<p>GRÜNER PARK ALS GEGENÜBER <small>Symbolfoto</small></p>  <p>KURZ VOR BAUBEGINN</p>	<p>ZENTRUMSNAH MIT ALTBESTAND</p>  <p>SOMMERAKTION: 550.000 €</p>	<p>AM ENDE EINER SACKGASSE IN RODAUN</p>  <p>SCHÖNE GARTENWOHNUNG</p>
<p>PROVISIONSFREI VOM BAUTRÄGER Bausteine fürs Leben.</p>	<p>NÄHERE INFORMATIONEN 02236 865 068 oder mail@seeste.at www.seeste.at</p>	<p>Ein Projekt der Firmengruppe</p> 

Albert Ortig ist CEO des Linzer Unternehmens Roomle.



YUBAU

BAUSTOFFE VERGLEICHEN UND GÜNSTIGER EINKAUFEN

Die Idee

YUBAU.com war die Idee der beiden Gründer Stefan Peter und Karl Zickler im Rahmen ihrer Tätigkeiten im Prozess- und Qualitätsmanagement in einem der größten Bauunternehmen Europas: Eine Internetplattform für den Vergleich von Baumaterialien, Werkzeugen oder Maschinen, um schnellstmöglich über Preise und Verfügbarkeiten von Händlern informiert zu sein und Baumaterialien just in time für Bau- oder Sanierungsvorhaben bestellen zu können. Die Digitalisierung und Standardisierung von diesen Prozessen soll auf YUBAU.com durch Vernetzung aller Beteiligten wie Industrie, Fachhandel und Kunden realisiert werden.

Seit wann gibt es die Software?

Die Vergleichsplattform für Baumaterialien YUBAU.com ist seit März 2017 online und erweitert seitdem kontinuierlich das Produkt- und Händlernetz, um flächendeckende Angebote von Baumaterialien sicherzustellen. Somit macht YUBAU.com allen, die selbst bauen, sanieren oder renovieren, das Suchen und Finden von Produkten leichter, indem mit wenigen Klicks Preise und Produkteigenschaften verglichen und der Händler oder Baumarkt, der für das Vorhaben das beste Angebot hat, gefunden werden kann.

In welcher Phase befindet sich YUBAU.com?

Die Vergleichsplattform ist live, nun wird das Sortiment erweitert sowie ein Warenkorb und ein Tool zur Prozessoptimierung etabliert. Parallel wird das Vertriebssystem zur Akquirierung von weiteren Kunden ausgebaut und entsprechend mit Vertriebs- und Online-Marketing-Maßnahmen begleitet.

Wer ist die Zielgruppe?

YUBAU.com ist eine B2C/B2B-Plattform. Fachhändler und Baumärkte bieten Baumaterialien, Werkzeuge oder Maschinen an und können YUBAU.com als weiteren Online-Vertriebs- und Marketingkanal nutzen. Bauherren, Privatkunden (Heimwerker) oder Architekten/Planer haben die Möglichkeit, Produkte zu vergleichen und zu kaufen. Und als

B2B-Plattform mit den entsprechenden Funktionen können Bauunternehmer, -konzerne und Handwerksunternehmen ihre Einkaufsprozesse effizienter gestalten und durch gezielte Digitalisierung optimieren.

Arbeiten Sie mit Eigenkapital oder haben Sie schon Finanzierungsrunden hinter sich?

Mit der ersten Finanzierung konnten das Unternehmen gegründet, das interdisziplinäre, erfahrene Team aus IT-Profis, Experten der Baubranche sowie Marketingspezialisten aufgebaut und die Eigenentwicklung realisiert werden. In der aktuellen Finanzierungsphase geht es nun um Expansionskapital, mit dem die Weiterentwicklung vorangetrieben werden kann, so dass sich YUBAU.com schneller im deutschen und österreichischen Markt etabliert. Eine Expansion in weitere europäische bzw. internationale Märkte ist geplant und soll gezielt durch Re-Investitionen erzielter Umsätze vorangetrieben werden.



Wollen die Zulieferprozesse vereinfachen: Stefan Peter und Karl Zickler schickten ihr Portal im März 2017 online.



www.yubau.com

ROOMLE

VIRTUELL EINRICHTEN

Die Idee

Pläne erstellen, Möbel auswählen, individuell konfigurieren, Ergebnisse in 3-D und Augmented Reality (AR) betrachten und Möbel auf Knopfdruck kaufen wird mit diesem PropTech zum Kinderspiel für alle – ohne Training und Schulung. Mithilfe von 2-D/3-D/AR/VR-Visualisierungen und virtuellen 3-D-Spaziergängen durchs Wohnzimmer von morgen macht Roomle Räume interaktiv erlebbar. Immobilien können durch virtuelles Room Staging noch besser für den Verkauf vorbereitet werden, Immobilieninteressenten erhalten einen ersten Eindruck der Qualität einer Immobilie. Das unterstützt die Vorstellungskraft und beschleunigt die Kaufentscheidung. Roomle bietet hier eine preiswerte, flexible und individuelle Alternative zum traditionellen Home Staging, das oft zeit- und kostenaufwändig ist. Die Firmen Vario Haus und die WAG Wohnungsgenossenschaft haben Roomle bereits in ihre Homepages integriert.

Seit wann gibt es die Software?

Den Roomle Web Planer und die iOS App gibt es seit 2014. Seit dem Frühjahr 2017 steht Roomle auch für Android-User im Google Playstore zur Verfügung.

In welcher Phase befindet sich das Unternehmen?

In der Ausbauphase. Die Pipeline ist groß, Themen für die Zukunft sind die Integration künstlicher Intelligenz sowie der Ausbau der Mixed-Reality-Funktionalitäten.

Wer ist die Zielgruppe?

Endkonsumenten (derzeit über 1,5 Millionen registrierte Nutzer weltweit, die über 4 Millionen Pläne angelegt haben), Immobilienmakler, Wohnungsgenossenschaften, Investoren, Möbelindustrie und Möbelhandel.

Woher kommt das Geld – Eigenkapital oder gibt es Investoren?

Die Finanzierung von Roomle wurde aus Eigenmitteln und von Venture-Capital-Partnern zur Verfügung gestellt. Investment-Partner sind: aws Gründerfonds und Michael Grabner Media GmbH.

www.roomle.com

FACEYOURBASE

IMMOBILIENSUCHE WIE DIE PARTNERBÖRSE

Die Idee

Faceyourbase ist eine sogenannte Matching-Plattform. Auf der einen Seite bringen Immobilienabgeber Objekte in die Plattform ein. Auf der anderen Seite registrieren sich Immobiliensuchende mit ihren Wünschen und einem klaren Profil. Die Mietervorauswahl erfolgt dann online über das sogenannte Bewerbercockpit. Alle Profile werden dem Vermieter in seinem Account angezeigt. Er kann diese anschauen, auswählen und sogar digital einen Besichtigungstermin über das System setzen – keine lästigen Anrufe mehr, keine Insertionskosten. Es findet somit vorab über das Netz ein Match zwischen Mieter und Vermieter statt – vom PC aus. Bis zu zehn vom Vermieter ausgewählte Interessenten erhalten einen eigenen Time-Slot für den Besichtigungstermin. Der Mieter fährt erst zum Termin, wenn er ausgewählt wird. Für den Vermieter bietet die Plattform auf Wunsch auch noch ein kostenpflichtiges Exposé- und Besichtigungsservice. Mit so einem System fallen für den Vermieter keine Maklerprovisionen an (trotz des in Deutschland geltenden Bestellerprinzips), das kostenlose Inserieren der Objekte hat außerdem den Vorteil, dass die Immobilien auch in weiteren bekannten Portalen vermarktet werden. Der ausgewählte Mieter zahlt laut faceyourbase maximal 39,98 Euro „Vermittlungskosten“ für seine neue Wohnung.



Matching-
Gründer: Oskar
Hasinski, Lars
Kuhnke und
Christian Dau

Wer ist die Zielgruppe?

Mieter und Privatvermieter, Hausverwaltungen, Makler.

In welcher Phase befindet sich das Proptech?

Das Start-up wurde im Juli 2014 (im Fahrwasser der Einführung des Bestellerprinzips) von den Unternehmern Lars Kuhnke und Christian Dau in München gegründet und dort als Aktiengesellschaft geführt. Ende 2016 hat sich der Energieanbieter meistro Energie GmbH aus Ingolstadt beteiligt. Gemeinsam wird im Rahmen dieser Beteiligung eine für den Energie- und Wohnungsmarkt neue digitale Leerstandsmanagement-Software entwickelt und mit der Energiewelt verknüpft. Launch der Software wird Ende des zweiten Quartals 2017 sein.

www.faceyourbase.com

IDEAL
FÜR
ANLEGER

www.trienna.at

T: +43 1 33146-47

TRIENNA
LIVING

Eine Disziplin kämpft mit der Zukunft

Auch das Facility Management wird immer mehr zur datengetriebenen Disziplin. Vom Image des besseren Hausmeisters kann es sich dennoch schwer lösen. Gemeinsam stellt das die Branche vor Probleme: Ihr gehen die Nachwuchskräfte aus.

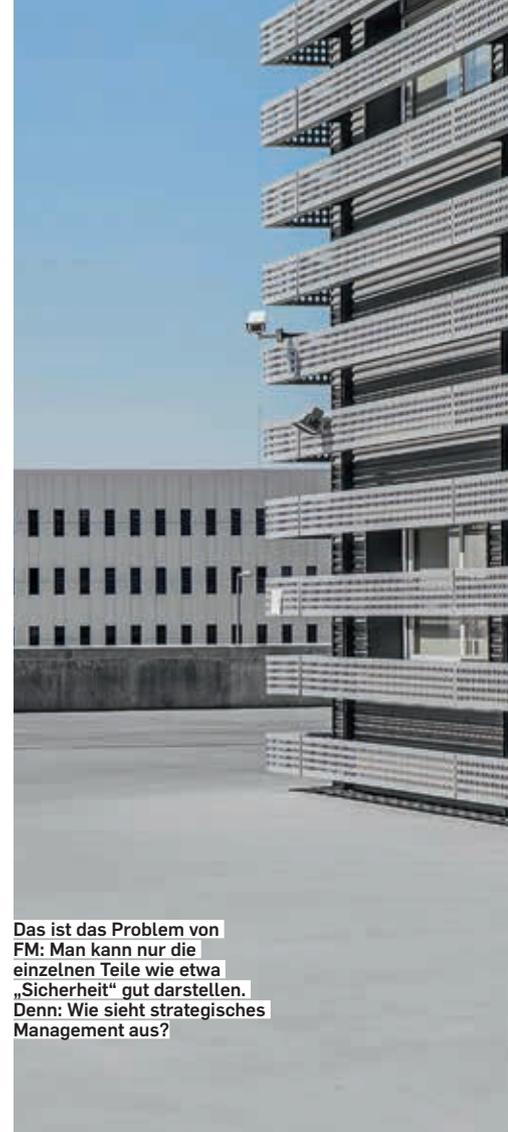
„Im Facility Management zeichnet sich ein erheblicher Mangel an Arbeitskräften ab. Die Branche muss dringend neue Talente anziehen.“ Das ist ein Ergebnis einer globalen Studie der beiden Verbände IFMA (International Facility Management Association) und RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors), bei der mehr als 2.500 Facility Manager weltweit befragt wurden. Und die müssen es wissen. Auch die österreichische Branche steht vor dem Problem, wobei sie bemerkenswerterweise schon vor fast einem Jahr die Nachwuchssorgen im Zuge des FM-Days mit dem Motto „Generationen“ thematisiert hatte.

Dabei wäre das Facility Management ja ein hochspannender Zweig. Tja, bloß ist das Image ein anderes. „Bislang wird das Facility Management oft als eine Art ‚Hausmeistertätigkeit‘ abgetan. Darin liegt auch die Erklärung für die Probleme, die die Branche bei der Suche nach jungen Nachwuchskräften hat. Doch genau die braucht sie, um altersbedingte Abgänge auszugleichen“, meint Ralf Pilger, Geschäftsführer der WISAG Gebäudetechnik Hessen und deutscher RICS-Sprecher für den Bereich FM. Als Ausweg sehen die Verbände, die wahre Bedeutung des FM stärker hervorzukehren – nicht die ope-

rationalen Dienstleistungen wie Reinigen oder Wartungen, sondern die strategische Komponente, der Beitrag des FM zur Produktivität ganzer Firmen und Organisationen. Wobei, die Forderung ist nicht ganz neu, es ist vielmehr ein Ur-Problem dieser Disziplin: Während die einen über Dumping in der Vergabe von Reinigungsleistungen diskutieren, arbeiten die anderen an Normen für die Betreiberverantwortung und wieder andere untersuchen abstrakte strategische Managemententscheidungen. Alles ist FM. In der Kommunikation nach außen ist das aber schwer und oft genug auch innerhalb der Branche. Andererseits: Gerade diese Vielseitigkeit macht FM so spannend.

Und dann auch noch BIM

Und nun kommt auch noch die Digitalisierung daher. Sie macht es nicht einfacher, wie das Beispiel BIM (Building Information Modeling) zeigt. BIM selbst ist im Prinzip auch simpel. Es vereinfacht – konsequent angewendet – die komplexen Aspekte von Planung, Bau und Betrieb eines Gebäudes, reduziert Fehleranfälligkeit, macht Kosten transparent, steigert die Geschwindigkeit von Prozessen und stärkt die Zusammenarbeit aller am Projekt Beteiligten. Das ist genau das, was das Facility Management immer schon gefordert hat. Klar, BIM ist derzeit auch für Planer und Architekten (auf dieser Ebene wird es auch hauptsächlich diskutiert und weniger für die Betriebsphase) noch Zukunftsmusik, alle reden davon und niemand wendet es wirklich großflächig an. Noch. Die Zeiten werden sich rasch ändern und im Zuge der zunehmenden Vernetzung von intelligenten Gebäuden und der Entstehung von „Smart Cities“ bekommen die Daten in der Betriebsphase



Das ist das Problem von FM: Man kann nur die einzelnen Teile wie etwa „Sicherheit“ gut darstellen. Denn: Wie sieht strategisches Management aus?

FM-DAY

Am 27. September 2017 findet der dritte österreichische FM-Day der Facility Management Austria und IFMA Austria unter dem Motto „Weitblick schaffen. Visionen entwickeln.“ traditionell im Park Hyatt Vienna im Zentrum von Wien statt. Den Tunnelblick ablegen und Bereitschaft zur Veränderung zeigen, neue Technologien und Arbeitsweisen sowie andere Kulturen kennen und schätzen lernen: In der heutigen Zeit rücken alle immer enger zusammen – unterschiedlichste Lebensauffassungen und Kulturen prallen aufeinander – ohne sich wirklich näher zu kommen. Der FM-Day 2017 beschäftigt sich mit den Triebkräften dieser Entwicklungen. Wie auch mit der Digitalisierung. „Wertschätzung und die klassische Handschlagqualität spielen weiterhin eine wesentliche Rolle, selbst im Berufsleben eines Facility Managers 4.0“, heißt es im Programm. Eröffnet wird der FM-Day 2017 von Christoph Stadlhuber, CEO der SIGNA Prime Selection AG. Abends wird Kira Grünberg, ehemalige Stabhochspringerin, in einem packenden Interview mit Gerald Groß über ihre Herausforderungen reden.

www.fm-day.at

DER FACILITY MANAGER DER ZUKUNFT

Geht es nach Peter Kovacs, Leiter Objektmanagement, MA 34 – Bau- und Gebäudemanagement sowie Vorstand der Facility Management Austria (FMA), muss der Facility Manager der Zukunft in vier Bereichen fit sein: Er braucht Sozialkompetenz, Fachkompetenz, Methodenkompetenz und Individualkompetenz. Wichtig ist, dass er das Umfeld, in dem er seine Funktion ausübt, versteht, nur so kann er die Geschäftsprozesse des Kerngeschäfts effektiv unterstützen. Dabei muss er auch die Zukunft antizipieren, was uns wieder zur strategischen Dimension bringt. Er muss in der Lage sein, künftige Entwicklungen zu erkennen und entsprechend zu agieren.

• Sozialkompetenz

Für den richtigen Umgang mit Menschen ist sie unabdingbar für Leitungs- und Führungsaufgaben in allen Hierarchieebenen von Facility-Management-Organisationen und -Abteilungen (von der Funktion eines Vorarbeiters eines Facility-Dienstleisters bis zum Verwaltungsdirektor eines Krankenhauses).

• Fachkompetenz

Diese korrespondiert mit den Funktionen und Strukturen im Facility Management. Den unterschiedlichen Aufgabebereichen des Berufsbildes Facility Management entsprechend gibt es ein vielschichtiges Bündel erforderlicher Fachkompetenzen. Je nach Aufgabenprofil sollte die Fachkompetenz dann auch das entsprechende Kompetenzprofil aufweisen.

• Methodenkompetenz

Die Fähigkeit, Informationen und spezifisches Wissen zu beschaffen und zu verwerten und Ergebnisse von Handlungen richtig zu beurteilen, hilft, Fachkompetenz aufzubauen. Sie kann in der Aus- und Weiterbildung in Workshops und Fallstudien erarbeitet und in der Praxis (Training on the Job) kontinuierlich verbessert werden.

• Individualkompetenz

Als Selbstkompetenz oder persönliche Kompetenz umfasst sie die eigene Methodenkompetenz im Sinne der Selbstreflexion der eigenen Berufstätigkeit. Auch die Lernkompetenz und die Kommunikationskompetenz zählen dazu.

eine immer wichtigere Rolle, wie das aktuelle Whitepaper „Building Information Modeling - BIM“ des Marktforschungsunternehmens Lünendonk & Hossenfelder, Mindelheim zeigt (kostenlos unter www.bimmobilie.de erhältlich).

Wo bleibt das FM?

FM ist eigentlich die letzte Phase bei BIM, die von den Daten profitieren kann, mit ihnen aber auch richtig umgehen muss. Übersichtlich wird das Ganze anhand des 7D-Modells. Es enthält neben dem dreidimensionalen virtuellen Gebäudemodell auch die Faktoren Zeit (4D), Kosten (5D), Lebenszyklusaspekte (6D) sowie Betriebsdaten (7D). Die letzten beiden Dimensionen ermöglichen vor allem einen nachhaltigen Betrieb des fertiggestellten Gebäudes. Bei 6D werden Lebenszyklusaspekte wie Gebäudebewirtschaftung und Abriss berücksichtigt – auch um Nachhaltigkeitszertifikaten zu entsprechen. Für 7D-BIM werden schließlich Betriebsdaten in BIM erfasst und somit Wartung und Reparaturen transparent gemacht, was Kostenverursacher aufdecken kann.

Man braucht kein Technikexperte zu sein, um zu verstehen, was da an Potenzial schlummert. Genau jetzt wären richtig gute Leute gefragt, die solche Themen anpacken. Und das hat wenig mit Reinigung oder Hausmeistertätigkeiten zu tun. ■

BAUTRÄGER, MAKLER, VERWALTER.
WIR GEBEN WIEN EIN ZUHAUSE.
WWW.IMMOBILIENCARD.AT

IMMOBILIENCARD
Serviceanbieter für Immobilienverwahrer

Mag. (FH) Max
Österreich Immo Muster GmbH
Name oder Unternehmensname
Geschäftsführer
Wien
Sitzung im Landesregister
AT01005289

Jetzt wird Ihr Immobilienprofi sichtbar.

DOMINICLAT



Hier finden Sie Ihren Immobilienprofi.



Eine Initiative der gewerblichen Immobilienwirtschaft

MIT VERTRAG ZUR PROJEKT- GERECHTEN UMWIDMUNG?

Im Zusammenhang mit dem Wiener „Politthriller“ rund um das Immobilien-Projekt „Wiener Eislaufverein/Hotel InterContinental/Wiener Konzerthaus“ (vulgo „73-Meter-Heumarkturm“) steht wieder einmal auch ein junges rechtliches Institut im Zentrum des allgemeinen Interesses: der sogenannte „Städtebauliche Vertrag“.

Dieser privatrechtliche Vertrag zwischen der Stadt Wien und dem Investor Wert-Invest ist für jedermann/frau unter <https://tinyurl.com/mr47na2> offengelegt und einsehbar und stellt nach Einschätzung der daran Beteiligten eine umfassende Einigung über alle Projektaspekte zum beiderseitigen Besten dar. Dieser „Städtebauliche Vertrag“ ist mittlerweile der sechste für verschiedene Großprojekte, weitere stehen zur Verhandlung an. Potenzial für die Gemeinde Wien zu einem weiteren Roll-out derartiger Vereinbarungen mit Investoren besteht unbestrittenermaßen. Offensichtlich eine Win-win-Situation: Private Eigentümerinteressen auf projektgerechte Umwidmung und Interessen der Öffentlichkeit rund um ein Immobilien-Großprojekt werden in Einklang gebracht. Der durch eine projektbedingte Umwidmung erzielte „Mehrwert“ („Umwidmungsgewinn“) wird ausgeglichen und aufgeteilt. Alles bestens. Oder ist bei einer derartigen Success-Story ein ernsthaftes Problem erkennbar?

Bei näherer Betrachtung sind mehrere nicht ganz unproblematische Aspekte kaum zu übersehen. Beispielsweise ist der durch ein Projekt zu erwartende „Mehrwert“ vorab nicht immer bestimmbar und kann dem Blick in eine trübe Kristallkugel gleichen. Auch ist nicht immer klar, wer und welche Methoden zur Abschätzung eines zu



Rechtsanwalt
Konrad
Koloseus ist
Partner bei
Nemetschke
Huber
Koloseus
Rechtsanwälte
GmbH in Wien.

erwartenden Mehrwertes heranzuziehen ist. Der anfangs angenommene und dann abgeschöpfte oder „fair verteilte“ Mehrwert kann sich später auch als Fehleinschätzung in jede Richtung erweisen, wodurch die allseitige Win-win-Zufriedenheit schnell Bitternis weichen kann.

Eine Frage der Optik

Auch aus rechtsstaatlichen Gründen wird vorgebracht, dass durch das Erfordernis eines Vertragsabschlusses vor Umwidmung auf Investoren faktisch Druck ausgeübt werden kann, nur durch finanzielle Zugeständnisse im weitesten Sinn an eine Gemeinde deren projekterforderliche Umwidmungen des Flächenwidmungsplanes erreichen zu können. Ein „Erkaufen“ von behördlichen Verordnungen wie einer projektbedingten Umwidmung ist klarerweise in einem Rechtsstaat wie Österreich aber völlig abwegig und auszuschließen. Dies wird in den Bauordnungen der österreichischen Bundesländer rechtlich auch klargestellt (sogenanntes „Koppelungsverbot“: keine rechtliche Verknüpfung von Vertragsabschluss mit Umwidmung). Jedoch verbleibt dennoch bei einem Investor die faktische Notwendigkeit, derartige Verträge mit der betreffenden Gemeinde abzuschließen, um die Gemeinde zur Einleitung einer Umwidmung zu inspirieren. Auch wird in der Diskussion hervorgehoben, dass dadurch die raumordnungsrechtliche Planung der Gemeinde gleichsam in einen Bewilligungsakt für bereits akkordierte Projekte verwandelt wird und die raumordnungsrechtlichen Planungsabläufe auf den Kopf gestellt werden. Stellt im Rahmen der Vertragsverhandlungen ein Investor der Gemeinde ein finanzielles Angebot zur – gesetzlich ja beabsichtigten – Teilung des „Mehrwerts“, kann auch der Eindruck einer eigenwilligen Optik entstehen. Diese und zahlreiche andere Aspekte werden die denkerische Leistungskraft der damit befassten Legisten und Rechtsanwender noch weiter beschäftigen. ■

„LIEBER STEINE IN DER HAND ...

... als Scheine auf der Bank“ – der Titel des Buches, mit dem Paul Schaufler zukunftsorientierten Menschen einen praxisnahen Ratgeber in die Hand gibt, der Lösungen für sichere Vermögensanlage bietet.

Vielen Anlegern fällt es schwer, zu entscheiden, wie sie ihr Vermögen sicher investieren. Für die meisten ist die bekannteste Anlageform, das Geld auf der Bank zu deponieren, um durch Zinsen einen kleinen Gewinn zu erzielen. Diese Lösung ist aber durch das anhaltende Niedrigzinsniveau und die hohe Inflation nicht mehr optimal.

Laufende Einnahmen mit Vorsorgewohnungen

Bei diesem Investment wird eine Eigentumswohnung mit dem Ziel gekauft, diese zu vermieten und dadurch monatliche Mieteinnahmen zu lukrieren. Bei Vorsorgewohnungen muss man einiges bedenken, damit die Wohnung auch wirklich einen Mieter findet – es besteht ein Leerstandsrisiko. Die Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel und die Größe der Wohnung spielen eine wesentliche Rolle. Auch muss es einen Ansprechpartner für Reparaturen oder Notfälle geben. Durch die in den letzten Jahren stark gestiegenen Grundpreise sind Baurechtsprojekte interessant geworden – ein Beispiel dafür finden Sie im Projekt Jägerstraße 58 im 20. Wiener

Bezirk. Gibt es eine andere Investitionsform, die Sicherheit und weniger Aufwand verspricht?

Bauherrenmodelle als bequeme Zukunftssicherung

Es erfolgt ein Zusammenschluss von Investoren zur Miteigentümerschaft. Jeder Investor erwirbt einen ideellen Anteil an der Immobilie und wird im Grundbuch persönlich eingetragen. Es gibt das klassische Bauherrenmodell, bei dem ein altes Gebäude saniert oder revitalisiert wird und ein NEUBAUherrenmodell, wo das Objekt neu errichtet wird. Vor allem steuerlich rentiert sich diese Investitionsform. Während Vorsorgewohnungen über 67 Jahre abgeschrieben werden, haben Bauherrenmodelle eine Abschreibungsmöglichkeit über 15 Jahre. Ein hoher Vermietungsgrad wird durch einen Mietenpool gesichert. Durch Dienstleistungspakete ist auch kein persönlicher Aufwand notwendig. Eines der bekanntesten Projekte der auritas, in Kooperation mit den Bauherrenmodell-Experten der ifa AG, war die Generalsanierung und Revitalisierung der Sofiensäle im 3. Wiener Bezirk. Bei einem der aktuellen Projekte wird das denkmalgeschützte Palais Faber saniert und soll im Dezember 2020 als Vier-Sterne-Hotel mit 113 Zimmern neueröffnet werden. Bei Investitionen dieser Art kann man mit Begeisterung zusehen, wie eine erfolgreiche Geldanlage Gestalt annimmt. Sind Sie neugierig geworden? Mehr Informationen finden Sie auf www.auritas.at ■



**„Vertrauen ist unser
Fundament. Beraten
unsere Stärke.“**

Paul Schaufler, Geschäftsführer
der auritas Finanzmanagement GmbH

BETON GOLD GEHT IMMER



Man muss kein Zinshaus besitzen, um vom Immobilienboom zu profitieren. Warum nicht gleich am Kuchen der weltweit erfolgreichen Berater mitnaschen?

Risiko streuen, heißt es immer. Wer in den weltweiten Markt investiert, vermeidet ein Cluster-Risiko. Warum also nicht in Fonds investieren, die weltweit Immobilien besitzen? Warum zum Schmiedl gehen, wenn man beim weltweit größten börsennotierten Immobilienunternehmen andocken kann? Simon Properties mit Sitz in den USA führt das Ranking der größten globalen Immo-AGs an und hat sich auf Einzelhandelsimmobilien konzentriert. Es kommt auf eine Marktkapitalisierung von über 50 Milliarden US-Dollar. Oder man investiert in Lagerräume – ein Trend, der bei uns mit Selfstorage und Myplace erst langsam Einzug hält. Public Storage – ebenfalls in den USA beheimatet – verfügt und betreibt über 200 Millionen Quadratmeter Lagerfläche, hauptsächlich in den USA, aber auch in Europa. Andere große Titel finden sich in Hongkong (Sun Hung Kai Properties), Japan (Mitsubishi Estate) und Frankreich (Unibail-Rodamco). Letztere sind unter anderem Eigentümer und Betreiber der SCS in Wien-Vösendorf und des Donauzentrums.

Heimatverbunden

Andererseits könnte man auch fragen: Warum in die Ferne schweifen? So wie Österreich nach dem Weinskandal heute als Hersteller feinsten Tropfen mit internationalem Ansehen gilt, kann auch der Immofinanz-Skandal als Glykol für den heimischen Immo-Aktienmarkt verbucht werden. Die Turbulenzen sind quasi vergessen und haben die Immofinanz selbst gestärkt aus der Krise hervorgebracht. Dank Dividenden-Politik ist sie wie die anderen heimischen AGs heute auch hochattraktiv für Anleger und fährt einen transparenten und stabilen Kurs. Wobei der Aktienkurs selbst bei allen noch ausbaufähig ist, darin liegt dann auch das Potenzial, auf das Anleger wetten dürfen. Die unterschiedlichen Investmentstrategien der österreichischen AGs finden Sie in der IMMOBILIENWIRTSCHAFT 1/2017 oder online unter www.immobilien-wirtschaft.at.

Consulter profitieren

Am weltweiten Immobilienmarkt verdienen nicht nur die Eigentümer von Immobilien. Die gesamte Beratungsbranche schneidet bei jeder Transaktion ordentlich mit und internationale Beratungshäuser wie JLL, CBRE, C&W, BNPParibas meldeten zuletzt Rekordzahlen. Auch ihnen spielt die aktuelle Zinslandschaft in die Karten. An Investoren mangelt es nicht, nur an Objekten – also braucht man Berater und Makler.

Beispiel CBRE: Das weltweit tätige Unternehmen vermeldete zuletzt einen Umsatz im ersten Quartal über 3 Milliarden US-Dollar, die Honorare schnalzten um 5 Prozent hinauf. Das sind Zahlen, die Anleger gerne hören. Kostensenkungsprogramme helfen da auch. Nichtsdestotrotz scheint die Strategie, integrierte Services rund um die Immobilie vor allem für Corporate-Kunden anzubieten, sinnvoller denn je. Globale Konzerne lassen sich in strategischen Fragen wie „Kaufen oder Mieten“ ebenso von diesen Häusern

beraten, wie sie Property Management, Wertermittlungen, bautechnische Leistungen und Arbeitsplatzgestaltung an sie auslagern. Wie auch der Mitbewerber JLL (erwirtschaftete 2016 einen Erlös von 6,8 Milliarden US-Dollar, CBRE kam im gleichen Jahr auf 13 Milliarden US-Dollar) betonen die Gesellschaften, dass der Booster für die Steigerungen hauptsächlich aus organischem Wachstum komme und nicht aus Zukäufen. Das Modell boomt eben. Langfristig betrachtet hat sich die Aktie von CBRE längst wieder auf einem Vorkrisen-Niveau etabliert und könnte weiter nach oben ausholen. Auch JLL ist wieder vorne dabei, schaffte es aber im letzten Jahr nicht, den Geschäftserfolg in einen steigenden Kurs umzuwandeln, der Kurs dümpelte das ganze Jahr letztlich auf gleichem Niveau dahin – das ist halt die Börse ... ■

>

Das Donauzentrum und die SCS (linke Seite) sind nur zwei Immobilien des Giganten Unibail-Rodamco, der insgesamt über ein Bestandsportfolio im Wert von fast 40 Milliarden Euro verfügt. Vom Börsenkurs des Konzerns können alle profitieren.



VERMIETEN STATT SPAREN

Altersvorsorge stellt noch immer eines der Hauptmotive dar, warum viele Österreicher in Wohnimmobilien investieren. Vor Jahren startete ein regelrechter Boom in Richtung Vorsorgewohnungen – doch was steckt eigentlich dahinter?

von Stefan Koller

Die Zielsetzung bei Immobilien-Vorsorge liegt in der langfristigen Vermietung von Wohnraum; Herangehensweise und Nutzbarkeit sind jedoch nicht immer gleich. Eine Vorsorgewohnung wird von einem Bauträger geplant und entwickelt. Anleger erwerben ein fertiges „Produkt“ – in der Regel ungeförderter, freifinanzierter Neubau. Die Vermietung erfolgt meist zum maximal erzielbaren Marktpreis.

Beim sogenannten Bauherrenmodell wird eine bestehende Liegenschaft meist unter Inanspruchnahme von Fördermitteln erworben, saniert oder neu errichtet und langfristig vermietet. Die Mieten sind reglementiert und niedrig – im Gegenzug

erhalten die Anleger Fördermittel (meist Annuitätenzuschüsse). Man erwirbt ideale Anteile an einem Objekt – bspw. 5 Prozent an einem Haus. Die Mietrendite vor Steuer ist bei den Vorsorgewohnungen meist höher ab Beginn. Die Vermietungssicherheit ist allerdings aufgrund der beschränkten Mieten beim Bauherrenmodell tendenziell höher.

Effizienz und Steuereffekte

Häufig wird von Steuervorteilen gesprochen, die mit solchen Investments einhergehen. Hier ist Vorsicht geboten – man sollte da schon lieber beim Wort „Steuereffekte“ bleiben, da sich nicht automatisch bei jedem Steuerpflichtigen Vorteile ergeben. Bei einer Vorsorgewohnung kann der Großteil der Herstellungs- und Nebenkosten „nur“ auf 67 Jahre steuerlich abgeschrieben werden – eine lange Zeit, die man erst erleben muss. Beim Bauherrenmodell kann man diese Kosten auf 15 Jahre „beschleunigt“ abschreiben. Manche Nebenkosten können sofort in Abzug



NORDMANNGASSE 17
1210 WIEN



MIETE | EIGENTUM | VORSORGE

NIEDRIGENERGIEWOHNHAUS

2 - 4 Zimmer | 50 - 139 m²

Balkone | Loggien
Terrassen | Eigengärten

Fußbodenheizung, elektrische Außenbeschattung, Sicherheitstüren, Farbvideo-Türsprechanlagen, Tiefgaragenplätze mit E-Tankstellen, sehr gute Infrastruktur und Verkehrsanbindung, ...

FREIZEITOASE

ALTE DONAU

nur wenige Schritte entfernt





ÜBER DEN AUTOR

Stefan Koller ist Unternehmens- und Vermögensberater mit Spezialisierung auf Vorsorgelösungen (Betriebliche Vorsorge, Immobilien-Vorsorge) und geschäftsführender Gesellschafter der PERICON GmbH.

gebracht werden. Daraus ergibt sich der wesentliche Effekt: Steuerlich betrachtet hat ein Bauherr in den ersten 15 Jahren mehr Ausgaben als Einnahmen – daraus entstehen Verlustzuweisungen, die mit sonstigem Einkommen gegengerechnet werden können. Eine nennenswerte Steuerersparnis (je nach Progressionsstufe) ist somit meist die Folge. Ein Vorsteuerabzug ist bei beiden Anlageformen möglich.

Modellwahl kommt vor Objektwahl

Bevor man also in Immobilien zur Altersvorsorge investieren und konkrete Projekte/Objekte prüfen möchte, sollte man das Modell überlegen. Es kommt grundlegend auf das persönliche Profil (Einkommen, Motiv für das Investment, Erwartungshaltung etc.) an. Sowohl Vorsorgewohnungen als auch Bauherrenmodelle sind attraktive Anlageformen – beide sind aber nicht gleich gut für jeden geeignet. Die Art der Eigentumsverhältnisse stellt hier einen wesentlichen Faktor dar. Erwirbt man bei der Vorsorgewohnung

parifiziertes Eigentum, so sind es beim Bauherrenmodell in den meisten Fällen ideelle Anteile an einer Liegenschaft. Ein Exit bzw. die Wiederverwertung sind bei einer einzelnen Wohnung meist vorteilhafter. Dem gegenüber steht die höhere Gesamtrentabilität beim Bauherrenmodell.

Bauherrenwohnungen – das Hybridmodell

Wer Wohnungseigentum besitzen und auf die Effekte einer beschleunigten Abschreibung und Förderungen nicht verzichten möchte, der ist mit dem Spezialmodell „Bauherrenwohnung“ gut beraten. Hier wird ein Bauherrenmodell umgesetzt. Nach Fertigstellung wird sofort Eigentum zugeordnet (parifiziert). Es gelten die Vorgaben der „kleinen Vermietung“, und eine individuelle Prognoserechnung ist vorzulegen. Anleger profitieren in diesem Spezialmodell von der beschleunigten Abschreibung, den Fördermitteln und einer sehr guten Vermietbarkeit bei gleichzeitigem Besitz von zugeordnetem Wohnungseigentum. ■

Raiffeisen
Vorsorge Wohnung



BAUEN SIE AUF EIN SICHERES FUNDAMENT

Sie sind auf der Suche nach einem sicheren Investment oder dem persönlichen Wohnraum?

Dann sind Sie bei Raiffeisen Vorsorge Wohnung richtig.

Mit dem Kauf einer Eigentumswohnung bzw. Investment in eine Vorsorgewohnung begründen Sie hochwertiges Eigentum, schaffen lebenswerten Wohnraum und profitieren sowohl im Falle der Vermietung als auch bei der eigenen individuellen Nutzung von der langfristigen Wertsteigerung Ihres Objektes.



Schönbrunner Straße 217
1120 Wien

HWB: 21 - 28 kWh/m²a

Rolletts Radar

Chefredakteur Heimo Rollett fasst für die IMMOBILIENWIRTSCHAFT aktuelle Innovationen der Branche zusammen.

Wir können zum Mond fliegen und das Weltklima simulieren – aber nach wie vor ist die Speicherung von Strom das große Thema. Oder wie lange hält Ihr Smartphone-Akku? Die gute Nachricht ist zumindest, dass das **Speichern immer günstiger** wird, etwa für Solarstrom. Kleine Speicher mit einer Nennkapazität bis 10 Kilowattstunden kosten derzeit rund 40 Prozent weniger als noch vor vier Jahren. Größere Speicher mit einer Nennkapazität bis 30 Kilowattstunden sind sogar um mehr als 50 Prozent günstiger geworden.

Apropos Solar. Das österreichische Unternehmen LEDON hat eine neue **autarke Außenbeleuchtung** auf den Markt gebracht. Es soll Licht an Orte

Maibaum-
aufstellen?
Nein, die
komplett
autarke
Leuchte aus
Lustenau wird
eingepflanzt.



bringen, die sich bisher nicht zu vertretbaren Kosten damit versorgen ließen oder wo es technisch nicht realisierbar war. Die 4,50 Meter hohe, einarmige Leuchte heißt Lediva, über ein eigens entwickeltes Online-Tool kann die Leuchte vom Kunden selbst optimal konfiguriert werden. Nach Eingabe der erforderlichen Parameter wie Geoposition, Anordnung der Leuchten, zu beleuchtendes Objekt sowie Dauer und Intensität der Beleuchtung, berechnet die Software die bestmögliche Lösung.

Es muss nicht digital sein, um innovativ zu sein. Das zeigt diese Geschichte: Stefan Hofinger und Philipp Pamminer saßen 2013 in einem südseitig ausgegerichteten Wohnzimmer mit großem Fenster. Sie brüteten im wahrsten Sinne des Wortes darüber, wie man die Sonnenstrahlen nach draußen verbannen könnte. Und zwar mieterfreundlich, ohne am Haus bohren oder schrauben zu müssen. Eine Idee war geboren, die nur wenige Monate später als Weltneuheit Marktreife erlangen würde: **Außenrollos zum Klemmen** namens Blinos. So einfach kann Innovation sein!





FRAGWÜRDIGE BEWERTUNGS-APPS

Noch vor wenigen Jahren schlugen alle die Hände über dem Kopf zusammen, wenn man die Wörter online und Bewertung kombinierte. Heute gibt es bereits absolut sinnvolle Produkte dafür. Ob die jüngste App, die nun von ING-DiBa in Kooperation mit Sprengnetter auf den Markt für Endverbraucher geworfen wurde, da mithalten kann? Nicht sicher, denn die App verspricht, lediglich mit einem Foto eines Gebäudes seinen Schätzwert bestimmen zu können. Offizielle Beschreibung: „Dabei unterscheidet die App jeweils nach Haus oder Wohnung. Die Wertermittlung erfolgt auf Basis der erkannten Immobilienart und des Standortes. Dabei legt **ImmoWert2Go** ein lagetypisches Baujahr und eine durchschnittliche Wohnfläche von vergleichbaren Objekten im unmittelbaren Umfeld der fotografierten Immobilie zugrunde. Kennt der Nutzer das genaue Baujahr und die Wohnfläche, so kann er diese beiden Größen anpassen und erhält umgehend eine noch genauere Wertauskunft.“ Ob das treffsichere Ergebnisse bringt? Egal, bis Ende Mai konnte ich die App zumindest im Apple-Shop ohnehin nicht finden.

Die 600 Einheiten am Grazer Grillweg sollen mit dem Geld der Crowd mitfinanziert werden.

Witziger finde ich da schon die schwedische Lösung des 3-D-Unternehmens wec360°. Sie wurde ursprünglich für Skanska entwickelt und ermöglicht es Bauunternehmen und Projektentwicklern, **virtuelle Führungen** über zukünftige Entwicklungsgebiete anzubieten – lange bevor mit dem Bau der Gebäude begonnen wird. Die App nutzt neueste AR-Technologie (Augmented Reality oder erweiterte Realität), sodass man aus der Vogelperspektive sehen kann, wie das Gebiet nach Abschluss der Bauarbeiten aussehen wird, und sich virtuell zwischen den Gebäuden bewegen kann. Nettes Detail: Man kann sogar sehen, wie die Sonne auf die unterschiedlichen Gebäude und Viertel fallen wird. Mehr spannende Apps werden spätestens im Herbst bekannt, wenn die Kampagne **Digital Building Solutions** die besten Start-ups, die digitale und disruptive Lösungen für die Bau- und Immobilienwirtschaft anbieten oder Ideen aus anderen Industrien für diese nutzbar machen, verleiht. Der Preis und die Kampagne wurde von der IG Lebenszyklus Bau ins Leben gerufen, der Gewinner darf sich in den Start-up- und Innovationshub weXelerate einklinken.

DIE MASSE MACHT'S

Und schließlich geht das Crowdfunding munter weiter. Zuletzt hat Home Rocket das Grazer Projekt Quartier Grillweg von C&P Immobilien und der Haring Group zur allgemeinen Beteiligung ausgeschrieben. Fettes Teil: 600 Einheiten für 1.000 Bewohner sind geplant. Wer dafür Geld in die Crowdfunding-Maschine wirft, soll **Zinsen in der Höhe von 6 Prozent** bekommen, verspricht Home Rocket. Ausgezahlt wird halbjährlich, die Laufzeit beträgt 4,5 Jahre, das Risiko ist naturgemäß sehr hoch. Aber noch funktioniert diese Zusatzfinanzierung offenbar blendend. ■



6B47: EIN EIGENES INNOVATION LAB

Friedrich Gruber, Vorstandsmitglied 6B47 Real Estate Investors, erklärt im Interview, wie das Unternehmen eine Kultur für Innovation aufgebaut hat und wie aus Ideen eigenständige Produkte für Immobiliendevelopments entstehen.

Herr Gruber, alle sprechen von Innovation, selbst in der Immobilienbranche – aber wie kann ein Unternehmen innovativ sein?

Indem es Ideen sammelt, Querdenker zulässt und auch innovativ sein will. Vor rund einem Jahr haben wir begonnen, für Ideen und Innovationen einen strukturierten Prozess aufzusetzen. Was heißt das? Wir haben ein eigenes Innovationsmanagement im Rahmen dessen wir z.B. das Innovation Lab gegründet haben, eine Plattform, in der alle MitarbeiterInnen Ideen einbringen, Schnapsschüsse vom Handy hochladen und Wissen, das er spannend findet, teilen kann. Das funktioniert zum Beispiel über E-Mail oder auch über eine eigene App. Schlussendlich kommt auf einer „digitalen Pinnwand“ alles zusammen.

Und was passiert dann mit den Ideen?

Wir haben eine eigene Innovationsmanagerin und eine Innovations-Gruppe tagt alle fünf bis sechs Wochen und bespricht die Inputs. Sie entscheidet, was weiterverfolgt wird und was nicht. Klingt eine Idee für das Unternehmen vielversprechend, wird in sie Zeit und Geld investiert und aus der Idee wird ein Produkt kreiert. Dazu bedienen wir uns auch externer ExpertInnen wie Agenturen oder BeraterInnen. In einem dritten Schritt wird dieses Produkt schließlich in ein oder mehrere Projekte integriert. Idee – Produkt – Projekt lässt sich der Prozess zusammenfassen.

Friedrich
Gruber,
Vorstands-
mitglied 6B47
Real Estate
Investors



Gibt es konkrete Anwendungen, bei denen Ideen in Projekte integriert werden?

Oh ja, mehrere. Beim Projekt Albatros in Erdberg werden wir gemeinsam mit der Firma MO.Point neue Mobilitätsformen integrieren. Vom Auto bis zum Lasten-E-Bike werden dort Verkehrsmittel unter den BewohnerInnen geteilt werden. Ein anderes Beispiel: Wir sind auf ein tolles Projekt der Wiener Polizei aufmerksam geworden. Der „Kriminalpolizeiliche Beratungsdienst“ bietet ein kostenfreies Service an, bei dem Bauherren vom Plan weg auf höchstem Niveau hinsichtlich diverser Sicherheitsthemen beraten werden. Ein weiteres Beispiel wären die Vermarktungsaktionen, bei denen wir auf den Baustellen vor Ort Showrooms in modernen Containern errichten. Hier arbeiten wir mit der New Design University St. Pölten zusammen.

Flexibles und modulares Bauen fällt immer wieder als Schlagwort, oft ist aber nicht klar, wie das genau aussehen kann ...

Uns schon. Unter dem Begriff „Wohnen 2.0“ haben wir ein Konzept entwickelt, bei dem etwa eine 50 Quadratmeter und eine 30 Quadratmeter große Wohnung miteinander gekoppelt werden können. Je nach Bedarf kann ein StudentIn erst in den 30 Quadratmetern wohnen und die 50 Quadratmeter vermieten, hat er oder sie Familie, nutzt er oder sie die komplette Fläche, später vielleicht nur die größere und vermietet die kleinere Wohnung wieder. Auch dieses Produkt, für das wir eigene Vermarktungstools entwickelt haben, setzen wir bereits beim Projekt Albatros in realiter um.

Für wie wichtig halten Sie Innovation in einem Immobilienunternehmen?

Für ganz wesentlich. Bei 6B47 gehört Kreativität und somit auch Innovation zum Kern der Unternehmung. Das zeigt sich schon in der Vorreiterrolle, die wir mit dem 6B47 Real Estate Club eingenommen haben. Auch unsere Developments spiegeln das wider, ich denke da nur an die Umnutzungsprojekte (Büros zu Wohnungen), neue Wohnformen wie Kurzzeitwohnen, servierte Apartments, betreutes Wohnen etc. ■

PIONIER DER NEUEN ARBEITSWELT

Ein Gebäude, das alle Anforderungen an die neue Arbeitswelt erfüllt, kann gar nicht anders: Es ist voll mit Innovationen.

Der ORBI Tower ist bereit. Kein anderes Gebäude in Österreich hat die Art und Weise, wie wir in Zukunft arbeiten werden, so akkurat antizipiert und konsequent umgesetzt wie der beinahe schon fertiggestellte Turm in Wien. Technik spielt hier zwar auch eine Vorreiterrolle, viele andere Anforderungen sind aber mindestens ebenso bedeutungsvoll. Höchste Flexibilität zum Beispiel, denn die Schnelligkeit, mit der Firmen, Projektteams oder Netzwerke wachsen oder wieder verkleinert werden, nimmt immer mehr zu. Da die Frischluftzufuhr über eigene Kanäle erfolgt, bleibt der Innenraum des ORBI Towers hochgradig flexibel – es kann genau gesteuert werden, wo wie viel Luft wann elegant zugeführt soll. Zugluft war gestern und fixe Trennwände ebenso. Und braucht man einmal schnell noch mehr Räume, lassen sich Büroflächen ganz leicht dazumieten – kurzfristig, unbefristet und ohne Provision. Ein eigenes Coworking Center bietet darüber hinaus fertig möblierte Lösungen. Diese hohe Flexibilität macht es zum ersten Mal auch kleinen Unternehmen möglich, sich in High-End-Büros der neuen Arbeitswelt einzumieten.

Sportlich und technologisch top

Klar, auch die Lage selbst muss tiptop sein, wenn man als Pionier der neuen Arbeitswelt antritt. Beste öffentliche Anbindung mit quasi eigener U-Bahnstation, Nähe zum Flughafen etc. gelten als selbstverständlich, die Lage gleich beim Prater verfeinert aber das Gesamtpaket. Eigene Duschen und Umkleieräume ermöglichen das Sporteln zwischendurch, wenn es dann wieder ans Arbeiten im Büro geht, warten die Fahrräder in versperrbaren Abstellräumen auf den nächsten Ausritt oder auf die Heimfahrt. Bewegen kann man sich im Gebäude selbst dennoch weiter: Die attraktiven Stiegenhäuser werden mit Musik gefüllt und die dort installierten Pulsmesser halten die Mitarbeiter fit. Vorausgedacht wurde auch beim Thema IT. Mieter benötigen keine nachträglichen IT-Installationen, Plug and Play heißt die Devise, eine georedundante



Zum ersten Mal steht die neue Arbeitswelt mit dem ORBI Tower auch kleineren Unternehmen zur Verfügung.

Breitband-Internetleitung mit 10 Gbit von A1 und Wien Energie stehen zur Verfügung, auch Übergabepunkte für weitere Provider sind bereits fix und fertig installiert, die gekühlten Serverräume mit Zutrittskontrolle via Videoüberwachung und Gaslöschanlage sind selbstverständlich. Außerdem sorgt eine clevere Mobilfunkverstärkung dafür, dass Gespräche auch im Lift oder in der Garage sorglos weitergeführt werden können (und zwar tatsächlich von allen Mobilfunk Providern).

Bleibt noch die Haustechnik. Innovativ sind die thermoaktiven Decken, das bereits erwähnte Kühlungs- und Lüftungssystem mit permanenter Frischluft und die intelligente Lichtumlenkung: Das Tageslicht wird über außenliegende Lamellen blendfrei und individuell ins Innere des Turms geleitet. All das ist nicht nur praktisch, motiviert und hält gesund, es spart nebenbei erwähnt auch noch ordentlich Kosten. Und Nerven, denn die Jalousien fahren zum Beispiel, wie in der letzten Ausgabe der IMMOBILIENWIRTSCHAFT bereits berichtet, dank vorgelagerter Prallscheibe nicht gleich hoch, wenn ein Wind aufkommt. Bei aller Automatisierung und Technologie darf freilich das Wichtigste nicht vergessen werden: der Nutzer. Moderne Mitarbeiter sind Menschen, die ein entsprechendes Umfeld erwarten, in dem sie Höchstleistungen bieten können (und in dem sie selbstverständlich die Technik auch individuell anpassen können). So wird der innovationsorientierte ORBI Tower zum Boden für andere Pioniere – für seine Mieter. ■

www.orbi-tower.at

Hallo
Liebe Leserin,
Lieber Leser!

By air mail
Par avion

Jetzt bin ich ein wenig hin- und hergerissen. Soll ich über dieses unglaubliche Immobilienprojekt schreiben, das mitten in der Krise groß wurde, oder über die geniale Architekturidee oder über die fantastische Umgebung? Ach was, ich esse erst mal meinen in Miso marinierten Lachs fertig, ein Gedicht, ich sag's Ihnen!

Ich mache alles. Ich schreibe Ihnen jetzt und hier einen Brief und pfeif auf einen eigenen Artikel. Ganz subjektiv und impressionistisch erzähle ich Ihnen, wie es zu diesem außergewöhnlichen Projekt auf 300 Hektar kam, das selbst, als der Immobilienmarkt weltweit stagnierte, stetig wachsende Verkaufszahlen meldete. Und das in Spanien!

Ja, wo bin ich überhaupt? Im PGA Catalunya, einem Resort zwischen Barcelona und den Pyrenäen mit Villen, Townhouses, Apartments, einem 5-Sterne-Hotel, zwei Spitzen-Golfplätzen und diversen Freizeitangeboten – alles auf einem Niveau, dass man fast Genickstarre bekommt. Das Schärfste aber gleich vorweg: Der Automobilclub RACC (quasi der spanische ÖAMTC) und die Wassergesellschaft Vichy Catalan kauften das Land vor 20 Jahren, um dieses entzückende Fleckerl

Auch aus dem Hause Lagula stammen die Entwürfe der Mustervilla in La Balca. Das Design spricht für sich, das Haus ist was für Golf-Liebhaber, weil es einen wunderbaren Blick über das 15. Loch des Tour-Courses sowie den See und den dichten Pinienwald bietet.



Das Büro von Olga Felip und Josep Camps wurde bereits auf dem Next Landmark Contest für sein erstes Werk gelobt und 2013 wurde Olga Felip mit dem viel begehrten AJ Emerging Woman Architect ausgezeichnet. Die verblüffenden Entwürfe der Architekten wurden 2014 auf der 14. Architektur-Biennale in Venedig gezeigt. Neben der Villa Sifera, die exklusiv für PGA33/Sifera entworfen wurde, stellte das Team ein neues Modell in U-Form fertig. Der Grundriss der U-Selva mit seinen fünf Patios verfügt über einen großzügigen Wohnbereich, einen Infinity-Pool sowie über ästhetisch hochwertige bioklimatische Installationen.



mit einer Formel-1-Autorennstrecke zu verschandeln. Strategisch gar nicht dumm: 60 Minuten von Barcelona, gut 30 Minuten vom Meer und nur zehn Minuten vom wirklich malerischen Städtchen Girona entfernt, bietet die Gegend nur das Beste, unter anderem auch die höchste Dichte an Sterne-Restaurants. Stellen Sie sich vor, Autorennen! Hier! Fürchterlich. Gott sei Dank wurde daraus nichts und der aktuelle Rennkurs wurde zwar bei Barcelona, aber viele Kilometer weit weg von hier errichtet. Stattdessen kam ein European-Tour-Golfplatz her, kleines Clubhaus dazu, fertig. Blöd, dass man da dann nicht übernachten konnte, also bauten sie ein 4-Sterne-Hotel. Ein zweiter Golfplatz folgte – und dann, ja dann kam der Ire.

Der milliarden schwere Denis O'Brien kaufte die European Tour und damit ein Drittel des Projekts inklusive der damals wenigen Immobilien. Mitten in der Krise 2008 verleibte er sich dann die restlichen 66 Prozent ein. Verstehen Sie, in der weltweiten Wirtschaftskrise und als in Spanien die nicht gedeckten Hypotheken explodierten! Als Apartment-Ruinen entstanden, und zahlreiche Spanier das Land verlassen mussten, weil es zu wenig Arbeitsplätze gab. Ich selbst kenne zwölf, die gingen. Da hat dieser Ire einfach mal das ganze Ding gekauft und auf Luxusimmobilien gesetzt. Freilich ist der Kollege clever. Schließlich hatte er eine komplette Vision im Kopf. Heute ist sie bereits Realität. 130 Millionen Euro wurden bislang investiert. Gebaut wurden von der Überdrüber-Villa wie jene im Wohnviertel La Vinya um 2,3 Millionen Euro bis zu durchaus erschwinglichen Apartments zum Kauf (dank eines Vermietungspools auch als Kapitalanlage sinnvoll) oder eben zum Mieten sowie zig Service- und Unterhaltungseinrichtungen. Klingt jetzt, also ob sich die Immobilien



Lässig und mondän zugleich: Das Hotel wurde zu einem 5-Sterne-Haus gepimpt, in dem man gerne Erlesenes mit Viererschnapsen kombinieren darf.

hier so dicht aneinanderreihen wie die Handtücher in Caorle zur Hochsaison. Gar nicht, das Ganze ist eher wie ein riesiger Park, ein Areal, hier mal eine kleine Siedlung, da wieder ein Golfplatz. Ich habe natürlich auch schon Interviews gemacht, unter anderem mit der Marketingverantwortlichen, Rita Jordao, und sie bestätigte mir, dass die durchschnittliche Bebauungsdichte 1,4 Hektar beträgt. Und die natürliche Topografie darf auch nicht verändert werden, wenn ein Hügel da ist, muss das Haus halt entsprechend geplant werden. Überhaupt gibt es einen Haufen strenger Vorgaben zur Planung, die in einem Leitfaden festgehalten sind: Innen- und Außenräume sollen möglichst verbunden werden, lokale Materialien sollen zum Einsatz kommen, klare Linien sind gewünscht, Zäune überhaupt komplett verboten. Maximal 20 Prozent des Gartens dürfen bewässert werden und bei Gott nicht alle Pflanzen sind erlaubt. Spanische und internationale Architekturgrößen ordneten sich gerne unter und planten richtig gute Häuser mit Grandezza. Ich habe Ihnen ein paar Fotos davon beigelegt.

Die Großzügigkeit soll sich übrigens auch in Zukunft nicht ändern, wenn das unlängst dazugekaufte Grundstück bebaut wird. Nachverdichtung geht anders. Denn neue Wohnungen seien gar nicht geplant, beteuert Rita, vielmehr wird ein riesiger Weingarten hochgezogen, ein Badesee kommt, eine Reitanlage, Fußball-





Die Apartments im Bereich La Selva sind schon eher etwas für „Normalverdiener“. Eine Wohnung mit zwei Schlafzimmern und zwei Bädern (85 Quadratmeter) kommt auf 385.000 Euro. Entworfen wurden sie von dem renommierten Architekten Büro Damián und Francisco Ribas, diskret in die Landschaft integriert und mit großen Schiebefenstern versehen, die den Wohnbereich mit den großen Terrassen verbinden – ganz nach den strengen Vorgaben des Masterplans. Ein privater Weg führt auf den Golfplatz, und in ein paar Schritten erreicht man den Residents Club.

>

plätze, ein Hochseilgarten usw. Teil des jüngsten Investitionsplans von O'Brien sind übrigens auch Gemüsegärten und Angelmöglichkeiten. Und natürlich das sanierte, ursprüngliche 4-Sterne-Hotel, das so ganz und gar nicht ins Konzept von Herrn O'Brien passte. War wohl mit der Meliá-Gruppe als Betreiber auch nicht ganz glücklich. Jetzt heißt es jedenfalls Hotel Camiral, trägt 5 Sterne, wird selbst betrieben und ist ein Musterstück an Innendesign (wirklich, eine so gelungene Melange aus leger und luxuriös habe ich selten gesehen). Das bestätigten mir bellend gestern Abend auch die sechs Männer aus der Oststeiermark, die in der Bibliothek bei feinstem Whisky drei Stunden lang mit ihren mitgebrachten Karten viererschnapsten.

Ein seltsamer Ausgleich zum Golfen, dachte ich. Darüber würde ich Ihnen freilich auch noch gerne schreiben, über die vielfach ausgezeichneten Golfplätze hier. Das kann ich aber nicht, ich spiele noch immer kein Golf und ganz ehrlich – zum

ersten Mal denke ich mir: wie schade! Ach ja, eines noch: Als gelernter Österreicher glaubt man ja, dass solche Luxusareale voll mit Russen und Ukrainern sind. Die findet man hier aber lustigerweise überhaupt nicht, vielleicht weil es keine Gated Community im klassischen Sinn ist, Zäune sind ja verboten ... Die entzückende Marketing-Lady konnte mir nicht einmal eine spezielle Käufergruppe nennen, die Eigentümer würden sich auf 25 Nationen verteilen. Eine der Zielgruppen seien hier jedenfalls – festhalten! – Familien. Klar, das ist kein Robinsonclub, aber als ich die Spielplätze und den neuen Kids Club gesehen habe und auch mit Familien, die gerade hier sind, geplaudert habe, verstand ich: Stilvoll und spaßig geht beides.

So, ich muss dann. Ich überlege mir ernsthaft, ob ich noch in den Cellar Can Roca fahren und das Vermögen, das ich nicht besitze, in dieses Erlebnis investieren soll. Zweimal schon wurde das Restaurant zum besten der Welt ernannt. Oder sollte ich eine andere, vielleicht billigere Essensmöglichkeit wählen, 20 Sterne-Restaurants habe ich in der Umgebung zur Auswahl. Ich sag's Ihnen, leicht ist das nicht hier! ■

¡Hasta la próxima!

Heimo

IMPRESSUM

Chefredakteur Heimo Rollett
Grafik Vera Kapfenberger
Fotografie & Bildbearbeitung Reinhard Lang, Matthias Dorringer
Fotos Shutterstock / Who is Danny (S. 01, 08, 10), Reinhard Lang (S. 03), Shutterstock.com/Yummy pic (S. 04), Silver Living (S.04), Shutterstock / AlenKadr (S.05), Shutterstock / DragonStyle (S. 07), Daniel Hinterramskogler (S. 13), ADEQAT (S. 13), Drooms GmbH (S. 14), store.me (S. 14), Sibylle Singer (S. 15), Immomarie (S. 15), © McMakler GmbH, Urheber: J. Friedrich (S. 16), PlanRadar (S. 17), Roomle (S. 18), yubau.com (S. 18), Faceyourbase (S. 19), Joel Filipe (S. 20), Rita Newman (S. 22), Philipp Tomsich (S. 23), © Toni Rappersberger (S. 24), © Faruk Pinjo (S. 25), www.derkrug.at (S. 27), LEDON / Fotografien: Lisa Mathis (S. 28), © Zechner & Zechner ZT GmbH (S. 29), 6B47 AG (S. 30), iws towntown ag (S. 31), PGA Catalunya Resort (S. 32 – 34)
Autoren Anton Beran, Theresa Diend, Stefan Koller, Konrad Koloseus
Redaktionsanschrift immobranche.at
 Kommunikationsbüro,
 Brucknerstraße 2/5, 1040 Wien
 office@immobranche.at
Anzeigen- und Promotionskontakt STANDARD Verlagsgesellschaft m. b. H., Vordere Zollamtsstraße 13, 1030 Wien
 Anzeigen: Henning Leschhorn,
 T: +43-1-531 70-234,
 henning.leschhorn@derStandard.at
Das Expertenforum (S. 22 – 23) bietet Einblick in die Meinung führender Immobilienprofis und entsteht auch unter deren finanzieller Beteiligung.
Das Innovationsforum (S. 28 – 31) zeigt ausgewählte Neuerungen der Bau- und Immobilienbranche und entsteht auch unter deren finanzieller Beteiligung.
Druckunterlagen
 T: +43-1-531 70-388 oder -431,
 produktion@derStandard.at
Druck
 Leykam Druck GmbH & Co KG,
 Bickfordstraße 21, 7201 Neudörfel
Eigentümerin (100%) / Medieninhaberin, Verlagsort, Verwaltungs- und Herausgeberadresse
 Egger & Lerch Corporate Publishing,
 Vordere Zollamtsstraße 13,
 1030 Wien, T: +43-1-524 89 00
Geschäftsführung
 Thomas Letz
Offenlegung gemäß § 25 Abs. 2 und 3 Mediengesetz
 www.egger-lerch.at/impresum

Wir leben

IMMO BILIEN

An International
Associate of 

Dienstleistungen mit großer Freude.

Engagiert, kompetent und leidenschaftlich.

Seit über 25 Jahren.

www.ehl.at



ARES TOWER

DONAUCITY